BMEnet GmbH

BMEnet eBusiness Guide 2008

eBusiness Anbieter
für Einkauf und Logistik

Die richtige Entscheidung:

Werkzeuge, Betriebseinrichtungen und Arbeitsschutzartikel von Delker. Entscheiden auch Sie sich für den starken Systemlieferanten. Delker bietet Ihnen ein breites, marktgerechtes und prämiertes („Bester Branchenkatalog Werkzeuge 2006") Sortiment namhafter Lieferanten aus einer Hand: 65.000 Katalog-, 34.000 Lagerartikel und 90.000 zertifizierte elektronische Artikeldaten. Eine ausgeprägte Prozessorientierung, eine moderne Vertriebsstruktur und ein kompetentes Team sorgen für hohe Qualität, schnelle Lieferung und Top-Beratung – auch bei großen, komplexen oder kundenspezifischen Sortimenten. Mit **D2B,** der prämierten eProcurement-Lösung von Delker, vereinfachen Sie zeitaufwändige Beschaffungsprozesse und senken Ihre Prozesskosten. Ein weiterer guter Grund, sich für eine Zusammenarbeit mit Delker zu entscheiden.

Die Vorteile von D2B auf einen Blick:

- Multilieferantenfähigkeit
- Multikatalogfähigkeit
- einfache Schnittstellen zu Ihrem ERP-System
- elektronischer Belegaustausch
- kundenspezifische Kataloge
- Budgetierung und Genehmigungs-Workflows
- höchster Sicherheitsstandard
- verschiedene Ausbaustufen von der Shoplösung bis hin zur Anbindung an Ihr Inhouse-System

Treffen Sie jetzt die richtige Entscheidung.

Rufen Sie uns an.
Ihr Ansprechpartner:
Jörg Ebbert
+49 (0)201 8912-159
oder senden Sie uns eine E-Mail:
joerg.ebbert@delker.com

Informieren Sie sich auch im Internet unter
www.delker.com oder auf **Seite 50–51.**

Delker

Friedrich Delker GmbH & Co. KG · Manderscheidtstraße 20 · 45141 Essen · Telefon +49 (0)201 8912-0 · Telefax +49 (0)201 8912-100

BMEnet GmbH

BMEnet eBusiness Guide 2008

eBusiness Anbieter
für Einkauf und Logistik

Thomas Trautenmüller

Sehr geehrte Damen und Herren,

branchenübergreifend nimmt der Druck auf Unternehmen zu. Es gilt, ihre Effektivität zu steigern und gleichzeitig Kosten zu senken. Ein Mittel zum Erfolg ist die elektronische Beschaffung.

Durch adäquaten Einsatz von eTools können Firmen aller Größen und Branchen ihre Marktposition stärken und nachweislich Einsparungen erzielen. Das BME-Stimmungsbarometer „Elektronische Beschaffung 2007“ hat gezeigt: Bei den Prozesskosten liegen die Einsparpotenziale durchschnittlich zwischen 10 und 35%, bei den Einstandspreisen im Schnitt zwischen 5 und 10%. Die Mehrheit der deutschen Unternehmen hat eTools inzwischen implementiert und baut elektronische Kataloge sowie Lieferantenbewertungssysteme kontinuierlich aus.

Dennoch: Die Potenziale auf dem eProcurement-Sektor sind bei weitem nicht ausgeschöpft. Selbst Großunternehmen wickeln noch immer rund zwei Drittel des Beschaffungsvolumens konventionell ab. Insbesondere die Beschaffungsvolumina in den Bereichen eSourcing und eCollaboration fallen gering aus, obwohl sich gerade hier erhebliche Einsparungen bei den Prozesskosten und den Einstandspreisen erzielen lassen. Innerbetriebliche Vorurteile stellen nach wie vor ein Haupthindernis für die Nutzung von eProcurement-Systemen dar.

Vor diesem Hintergrund ist es geboten, alle möglichen Anstrengungen zu unternehmen, um die brachliegenden Potenziale in der elektronischen Beschaffung zu bündeln und auszuschöpfen.

Der vorliegende „eBusiness Guide 2008“ der BMEnet GmbH ist ein nützliches Tool, das für mehr Transparenz auf dem Sektor eProcurement sorgt. Auftraggeber erhalten mit dem Nachschlagewerk schnell und sachgerecht Informationen über aktuelle Trends sowie eine detaillierte Aufstellung von eBusiness-Anbietern und deren Produktportfolio. Unterteilt in die vier Kategorien „Beratung/Dienstleistung“, „Händler/Hersteller“, „Plattformen“ und „Software“ hilft der Guide, die passenden Anbieter zu finden.

Nutzen Sie alle zur Verfügung stehenden Möglichkeiten der elektronischen Beschaffung, um zukunftsweisende Weichen für Ihr Unternehmen zu stellen. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Erfolg bei Ihren eBusiness-Aktivitäten.

Thomas Trautenmüller
Geschäftsführer BMEnet GmbH

Inhalt

Vorwort 5
Inhaltsangabe 6
eProcurement wird normal 8
Leistungsübersicht Teilnehmer 10
A EINS I.T. GmbH 14
AIS Management GmbH 16
aisys Advanced Information Systems AG 18
Allocation Network Gmbh 22
American Express Int., Inc. / Services 24
apsolut GmbH 26
Ariba Deutschland GmbH 30
BME Akademie GmbH 32
cc-hubwoo 34
costdata AG 38
D&B Deutschland 40
DENIOS AG 42
empolis GmbH 46
e-pro solutions GmbH 48
Friedrich Delker GmbH & Co. KG 50
FUTURA Solutions GmbH 54
GS 1 Germany GmbH 56
Hays AG 58
IBX Deutschland GmbH 62
ITB-GmbH 66
Keller & Kalmbach GmbH 70
newtron AG 72
POET AG 74
POOL4TOOL – Selected Services GmbH 78
prego services GmbH 80
REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG, F. 82
Schuricht Distrelec GmbH 86
Schweitzer Sortiment oHG 88
simple system GmbH & Co. KG 90
Sourcing Management GmbH 94
SourcingParts-MFG.com 96
SupplyOn AG 98
Unternehmensberatung Peter Kloß GmbH 102
Vendigital GmbH 104
Xcitec GmbH 106

Stichwortverzeichnis 117
Branchenfokus Teilnehmer 128
Impressum 130

Redaktioneller Teil

Elektronische Ausschreibung von Transport- und Logistikkontrakten 20
Kostenvorteile durch zukunftssichere und bedarfsgerechte eBusiness-Lösungen! 28
Nutzenpotenziale von Lieferantenportalen 29
Auf dem Weg zur Best in Class-Einkaufsorganisation 36
Umsetzung von Beschaffungsstrategien im Marketingeinkauf 44
Stand und Weiterentwicklung der elektronischen Beschaffung in deutschen Unternehmen 52
Best Performance für den Einkauf, Gewinn für alle weltweit: DORMA setzt auf eSourcing 53
Kritische Masse – Wie viele Lieferanten und Nutzer benötigt ein Desktop Purchasing? 60
Türkei – der hidden champion am Rande Europas 68
Das Innovationsmanagement im REHAU-Einkaufsnetzwerk 69
Investitionsschutz bei Softwareprojekten 76
Anforderungen an ein effizientes Reisekosten-Controlling 77
2 Jahre BMEcat 2005 – erste Erfahrungen und Potenziale 84
Hoteleinkauf – Vertrag oder Best Buy? Strategie für die Zukunft 85
IT-Beschaffung in der Commerzbank AG 92
Supply Risk Management – mehr als nur eine betriebswirtschaftliche Modeströmung 100
eProcurement 2.0 – Warum sich eine Investition in eServices schnell auszahlt 110
Ganzheitliches Supply Chain Management für die optimale Ausrichtung aller Wertschöpfungsaktivitäten unerlässlich! 111
Lieferantenbeziehungen online anbahnen 112
Vorsicht vor der AGB-Falle! 113
Prozesscontrolling und Wertschöpfung mit Kennzahlensystemen 114
Der „perfekte“ Einkäufer 115
Mehr Transparenz und Effizienz im Veranstaltungsmanagement 116

KMUs, die einmal auf eBusiness gesetzt haben,
so zeigen aktuelle Studien, bauen dies auch weiter aus.
Konzerne, die sehr früh proprietäre
Lösungen eingesetzt haben, zeigen sich hier schwerfälliger.
Es wird interessant sein zu sehen, wer hier zukünftig
die Technologie-Führerschaft übernehmen wird.

Nachdem in den letzten Jahren im Bereich eProcurement vor allem der Fokus auf neue Technologien und Anwendungen gelegt wurde und der Hype groß war, wird eProcurement immer mehr zu einer Standardanwendung bei den Firmen. Die Durchdringung bei Konzernen war schon vor einigen Jahren erreicht, nun ziehen auch vermehrt kleine und mittelständische Unternehmen nach. Diese zeichnen sich sogar durch besondere Agilität aus. KMUs, die einmal auf eBusiness gesetzt haben, so zeigen aktuelle Studien, bauen dies auch weiter aus. Konzerne, die sehr früh proprietäre Lösungen eingesetzt haben, zeigen sich hier schwerfälliger. Es wird interessant sein zu sehen, wer hier zukünftig die Technologie-Führerschaft übernehmen wird.

KMUs können durch ihre Größe schneller neue Technologien einführen. Hier werden zu ersten Standardapplikationen im Baukastenprinzip weitere Funktionen zugefügt. Es wird nachfolgend auch weit über das klassische eProcurement hinaus gegriffen und die ganze Supply Chain in Angriff genommen. Auf dem Markt agieren mittlerweile einige Anbieter mit umfassenden SCM-Lösungen. Aber Spezialanwendungen sind damit nicht abgeschrieben. Durch die zunehmende Standardisierung von Austauschformaten wird es immer einfacher, unterschiedliche Software miteinander zu verbinden und die Stärken der Programme voll zu nutzen.

BMEcat wird zum Beispiel nicht, wie im ursprünglichen Sinne geplant, ausschließlich zum Austausch von Katalogdaten zwischen unterschiedlichen Firmen benutzt. Auch innerhalb von Unternehmen wird BMEcat zum Austausch von Produktdaten verwendet. Die Standardisierung wird auf internationaler Ebene, fast unbemerkt, weiter vorangetrieben. Ziel ist es, ISO-Standards mit globaler Reichweite zu schaffen. Weltweit gültige Standards werden die Kommunikation zwischen Systemen deutlich vereinfachen und den Warenfluss weiter beschleunigen. Der Prozess zu weltweiten Standards schreitet aber nur langsam voran und wird durch viele nationale und eigene Interessen blockiert.

Die Industrie kann und darf nicht auf das Endergebnis dieser Prozesse warten und setzt zu Recht vorhandene Technologien schon heute um. So werden Tatsachen geschaffen, um die Standardisierungsgremien nicht umhin kommen werden. Einmal eingeführte Formate haben eine erstaunlich lange Lebenszeit von über 20 Jahren und nachfolgende Produkte müssen zumindest zu den Vorgängern kompatibel sein.

Die Frage nach der Investitionssicherheit erübrigt sich bei solchen Lebenszeiten gewissermaßen. Noch setzen nicht alle Unternehmen auf eBusiness Tools. Für die, die es nutzen, wird es immer normaler. Katalogsoftware gilt zunehmend als ausgereift und der elektronische Austausch von Produktdaten wird selbstverständlich. Es gibt nur noch wenige Unternehmen, die noch nicht an einem eSourcing-Projekt beteiligt waren, sei es als Ausschreibende oder als Bieter. Die Berührungsängste sind weg, die Nachzügler werden sie überwinden müssen.

Ist mit der Normalität das Ende der Entwicklung erreicht? Noch lange nicht! Neben dem schon erwähnten Supply Chain Management wird die Integration von Dienstleistungen und konfigurierbaren Produkten die nächste große Herausforderung sein. Die Entwicklung wird weiterhin spannend bleiben.

Lars-Thorsten Heine

BMEnet GmbH

Leistungsübersicht Teilnehmer

	Beratung/Dienstleistung								Händler/Hersteller								Plattformen						Software												
Unternehmen	eBusiness Standards	Einkaufsdienstleistungen/ Einkaufsberatung	Katalogclearing/Konver-tierung	Prozessberatung	Schulungen/Training	Softwareauswahl/Integration/ Implementierung	Supply Chain Management	Sonstige	Antriebstechnik	Befestigungsteile	Betriebseinrichtung	Bürobedarf	Elektroteile/Elektronik	Literatur/Fachinformation	Schweißtechnik	Werkzeuge	Collaborative Engineering	Elektronische Kataloge/ Bestellabwicklung	Lieferanten-Qualitäts-management	Personaldienstleistung	Shopsysteme	Sourcing und Projekt-management	Absatzplanung/Bestands-management	Bestellmanagement	Dokumentenmanagement/ Vertragsmanagement	Einkaufscontrolling/Reporting	Katalogmanagement	Lieferantenmanagement	Logistik/Lagerverwaltung	Product Information Management	Shopsysteme	Spend Management Systeme	Sourcing	Supply Chain Management	Seite
A EINS I.T. GmbH																											✗	✗		✗					14
AIS Management GmbH		✗		✗																		✗			✗			✗					✗		16
aisys Advanced Information Systems AG																								✗					✗		✗				18
Allocation Network Gmbh		✗		✗	✗	✗		✗											✗			✗		✗	✗	✗		✗					✗		22
American Express Int., Inc. / Services		✗		✗	✗	✗													✗			✗		✗				✗					✗		24
apsolut GmbH		✗		✗	✗	✗		✗																											26
Ariba Deutschland GmbH		✗	✗															✗				✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗		✗		✗	✗		30
BME Akademie GmbH					✗			✗																											32
cc-hubwoo		✗	✗	✗	✗	✗		✗										✗						✗	✗		✗	✗					✗		34
costdata AG		✗		✗	✗														✗							✗							✗		38
D&B Deutschland		✗						✗														✗						✗					✗		40
DENIOS AG					✗						✗	✗		✗				✗																	42
empolis GmbH																		✗							✗		✗			✗					46
e-pro solutions GmbH				✗	✗	✗												✗									✗			✗					48
Friedrich Delker GmbH & Co. KG											✗				✗	✗		✗			✗														50
FUTURA Solutions GmbH				✗	✗	✗		✗									✗		✗			✗							✗				✗		54
GS 1 Germany GmbH	✗						✗																											✗	56
Hays AG																				✗													✗		58
IBX Deutschland GmbH					✗	✗																		✗			✗	✗					✗		62
ITB-GmbH																		✗									✗			✗					66
Keller & Kalmbach GmbH		✗						✗		✗	✗		✗			✗		✗				✗							✗						70
newtron AG			✗	✗	✗	✗											✗	✗	✗			✗		✗		✗	✗	✗					✗		72
POET AG			✗			✗												✗						✗			✗	✗							74
POOL4TOOL – Selected Services GmbH		✗	✗	✗	✗	✗											✗	✗	✗			✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗			✗		78
prego services GmbH		✗	✗	✗	✗	✗												✗				✗		✗			✗						✗		80
REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG, F.		✗	✗	✗						✗								✗				✗		✗			✗		✗						82
Schuricht Distrelec GmbH									✗			✗	✗	✗		✗		✗																	86
Schweitzer Sortiment oHG		✗		✗										✗				✗						✗		✗									88
simple system GmbH & Co. KG		✗						✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗		✗		✗								✗									90
Sourcing Management GmbH					✗													✗						✗		✗	✗								94
SourcingParts-MFG.com		✗																	✗			✗			✗	✗		✗					✗		96
SupplyOn AG																	✗		✗			✗													98
Unternehmensberatung Peter Kloß GmbH		✗	✗	✗	✗	✗												✗	✗	✗		✗		✗		✗	✗			✗			✗		102
Vendigital GmbH		✗		✗	✗	✗		✗											✗			✗				✗		✗			✗	✗	✗		104
Xcitec GmbH						✗																			✗	✗		✗							106

I.T.-Procurement

by

21st Mall

Connecting Partners - Procurement Worldwide!

Profitieren Sie von einem jahrelangen Erfahrungswert im Bereich technologischer Prozessoptimierung. 21st Mall vernetzt Ihre Geschäftsbeziehungen in eine innovative Zukunft - weltweit.

Deutsche Telekom

Deutsche Post World Net
MAIL EXPRESS LOGISTICS FINANCE

IBM powering on demand applications

Wie?

21st Mall gewährleistet als modernste SaaS - Lösung mit IBM Deutschland perfekte IT Beschaffungen in Echtzeit. Der weltweit aktuellste und standardisierte IT Produktkatalog optimiert Ihre Geschäftsprozesse inklusive Länderspezifischer Lieferanten und deren Services. 21st Mall sichert Ihnen höchste Innovations- und Investitionssicherheit für eine perfekte IT Beschaffung - weltweit - realtime.

Kostenlose Kontaktaufnahme: 0800-00-23467 oder www.aeins.de

A EINS I.T. GmbH

Kategorien

Software: Katalogmanagement, Lieferantenmanagement, Product Information Management

Firmendaten

Name der Firma:	A EINS I.T. GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	Am kleinen Rotenberg 14
PLZ, Ort:	D-54516 Wittlich
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)6571 9040-0
Fax:	+49 (0)6571 9040-40
E-Mail:	info@aeins.de
Homepage (URL):	www.aeins.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Andy Altmeyer
Position:	Geschäftsführer
Telefon:	+49 (0)6571 9040-0
Fax:	+49 (0)6571 9040-40
E-Mail:	aaltmeyer@aeins.de

Firmentyp I.T. Dienstleister

Hauptgeschäftsfelder

Wir sind Anbieter einer Branchenlösung zur elektronischen Beschaffung Ihres IT-Bedarfs. Mittels des weltweit umfangreichsten und hochwertigsten Produktkatalogs integrieren wir IT-Lieferanten mit Ihrem individuellen Produktportfolio tagesaktuell in Ihre eProcurement Lösung.

Firmenprofil

Internationale Konzernkunden, z.B. die Deutsche Telekom AG und die Deutsche Post AG, profitieren bereits seit Jahren von der 21st Mall eProcurement Anbindung. Wir liefern Ihnen Lösungen in Echtzeit bei der Beschaffung von IT-Produkten – weltweit.

Branchenfokus

Konzerne und Großunternehmen mit regelmäßigem IT-Bedarf und elektronischer Anbindung an deren IT-Lieferanten.

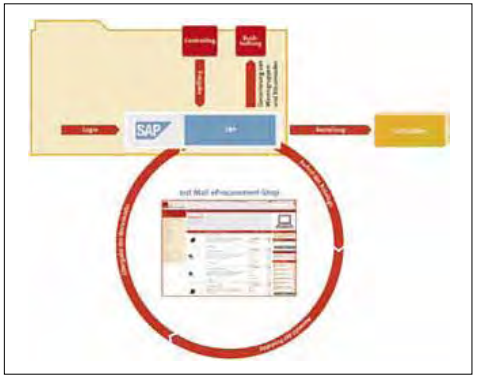
Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Andy Altmeyer
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	Robert Böhl
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	1,5 Mio. Euro
Anzahl der Beschäftigten:	25-50
USt-IdNr:	DE 195769370
Gründungsjahr:	1998
Geschäftsstellen/Niederlassungen:	Wittlich
Ansprechpartner:	Andy Altmeyer
Zertifizierungen des Unternehmens:	IBM Business Partner, Microsoft Partner

Katalogmanagement, Lieferantenmanagement, Product Information Management

21st Mall eProcurement Shop Lösung

Mit Hilfe Ihrer bereits bestehenden eProcurement Anwendungen wird der externe IT-Katalog Ihres Lieferanten basierend auf unserer 21st Mall aufgerufen. Durch Aufruf des Kataloges in einem Webbrowser stellen Sie einen Warenkorb zusammen, der im Anschluss auf Ihr eProcurement System übertragen wird. Nach Durchlaufen der Genehmigungsprozesse wird die getätigte Bestellung bei Ihrem IT-Lieferanten auf elektronischem Wege ausgelöst.



21st Mall IT-Katalog

Der 21st Mall IT-Katalog ist standardmäßig in zwei Warengruppenhierarchien gegliedert und kann auf unterschiedliche Art und Weise durchsucht werden. Aktuellste, perfekte Contenpflege von bis zu 100.000 IT-Artikeln stehen für optimale Beschaffung zur Verfügung.

1. Warengruppennavigation:
Das vorher festgelegte Produktportfolio wird nach Warengruppen strukturiert. Der Anwender findet schnell zu den gesuchten Produkten oder Produktgruppen.

2. Parametrische Suche:
Innerhalb einer Warengruppe können Produkte durch Eingrenzung der technischen Merkmale selektiert werden.

3. Produktsuche:
Die Produktsuche ermöglicht eine Recherche u.a. nach Suchbegriffen, Hersteller, Herst. Art-Nr. etc. Durch die extrem hohe Fehlertoleranz erzielen Sie schnelle und hochwertige Suchergebnisse.

4. Zubehörsuche:
Die Zubehörsuche hilft Ihnen bei der Recherche nach kompatiblem Zubehör zu den jeweiligen Produkten. Nach Eingabe Ihrer Produktwahl erhalten Sie ein hochwertiges Suchergebnis des entsprechenden Zubehörs.

5. Produktinformation:
Neben den Verfügbarkeits- und Preisinformationen, bietet Ihnen der Katalog sämtliche technische Spezifikationen. Übersichtliche, normierte Datenblätter ermöglichen ebenfalls die direkte Gegenüberstellung mehrerer Produkte. Darüber hinaus bieten wir zur internen Prozesssteuerung die führenden Klassifizierungssysteme (z.B. UNSPSC-Code) an.

Resümee

Die 21st Mall bietet Ihnen auf Basis des weltweit umfangreichsten und hochwertigsten Produktkataloges eine Echtzeitanbindung zu Ihren IT-Lieferanten und bildet sämtliche Geschäftsprozesse entsprechend ab. Neueste Standards wie z.B. modernste Hosting-Technologien der IBM Deutschland GmbH gewährleisten Ihnen eine hohe Zuverlässigkeit und Sicherheit des Systems. 21st Mall sichert Ihnen somit höchsten Innovations- und Investionsschutz für die Zukunft – weltweit.

Referenzkunden

Aufgrund maximaler Informations- und Sicherheitsstandards sowie dem hohen Grad der Prozessoptimierung partizipieren schon heute namhafte Konzerne wie u.a. die Deutsche Telekom AG und die Deutsche Post AG am Erfolg der 21st Mall.

AIS Management GmbH

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Prozessberatung
Plattformen: Lieferanten-Qualitätsmanagement, Sourcing
Software: Dokumentenmanagement/Vertragsmanagement, Sourcing

Firmendaten

Name der Firma:	AIS Management GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	Rosenheimer Straße 139
PLZ, Ort:	81671 München
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)89 628170-0
Fax:	+49 (0)89 628170-59
E-Mail:	info@ais-management.de
Homepage (URL):	www.ais-management.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Ulrike Unger
Position:	Pressekontakt
Telefon:	+49 (0) 89 628170-0
Fax:	+49 (0) 89 628170-59
E-Mail:	u.unger@ais-management.de

Firmentyp FM-Berater und eSolution Provider

Hauptgeschäftsfelder

- eSolutions: Einkaufs- und Planungsprojekte, Ausschreibungslösung, Dokumentenverwaltung (eProcurement/ eCollaboration)
- Data & Knowledge Capital: Wissenspool/Wissensarchive, Musterdokumente und Muster-LV, Benchmark
- Consulting: Beratungsexpertise in Bau, Bauwerkserhaltung, Gebäudemanagement

Firmenprofil

- IT- und Consultingunternehmen mit Schwerpunkt Real Estate/Facility Management
- Fachliche Beratung und B2B eSolutions in der Immobilienwirtschaft und Beschaffung
- Partner von IBM, SAP, BearingPoint, IDS Scheer
- In Fachverbänden der Immobilienwirtschaft und internationalen Normungsgremien engagiert

Branchenfokus

AIS Management ist führender Berater und Application Service Provider im Real Estate. Zu den Kunden zählen namhafte Firmen und Nutzer oder Verwalter großer Immobilienbestände, unter anderem Banken, Versicherungen, Offene Immobilienfonds, Industrieunternehmen und die öffentliche Hand.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Dipl.-Ing. CFM Wolfgang Moderegger; Prof. Dipl.-Ing. Christian Steinlehner; Dr. phil. Dipl.-Kfm. Tobias Wagner
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiterin:	Martina Vallen, Vertrieb und Marketing
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	ca. 30
USt-IdNr:	-
Gründungsjahr:	1998
Geschäftsstellen/Niederlassungen:	-
Ansprechpartner:	-
Zertifizierungen des Unternehmens:	-

Sourcing, Lieferanten-Qualitätsmanagement, Dokumentenmanagement

Modernste Online-Technologien (Software und Wissensarchive) steigern Effizienz und senken Kosten bei Einkaufs- und Planungsprojekten sowie in der Dokumentenverwaltung.

- Prozessapplikationen ermöglichen die Spezifikation, Ausschreibung und Vergabe von beschreibungsbedürftigen Gütern und Dienstleistungen über das Internet (eProcurement und eSourcing).
- Virtuelle Datenräume gewährleisten die vollständig webbasierte Bearbeitung von Dokumenten über Abteilungs- und Unternehmensgrenzen hinweg (eCollaboration).

Das AIS-Prozesswerkzeug FM-Marktforum wurde für den Online-Einkauf von spezifikationsbedürftigen Gütern, speziell Bau, Bauwerkserhaltung und Facility Management konzipiert. Auswahl der Anbieter, Angebotserstellung und -abgabe, Auswertung, Vergabe und Dokumentation finden medienbruchfrei im Internet statt. Angebote entsprechen zwingend den Anfragen und sind sofort vergleich- und computergestützt auswertbar.
Das FM-Marktforum steht auch im ASP-Modus zur Verfügung, Softwareinstallationen sind nicht nötig. Die Bedienung folgt vertrauten Windows Standards. Damit ist sichergestellt, dass stets die aktuellste Programmversion verwendet wird. Kosten für Softwareinstallation und Update entfallen.

Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Prozessberatung

Data & Knowledge Capital

Unsere Datenbanken und exzellenten Fach- und Branchenkenntnisse im Bau, Facility Management und in der Beschaffung sind das Ergebnis von Projekten mit einem Volumen von mehreren Mrd. Euro weltweit. Der daraus resultierende Pool an Wissen und Primärdaten ist einzigartig, maximal marktnah und sichert unseren Kunden Wettbewerbsvorteile. Unsere Wissensarchive enthalten zu allen relevanten Gewerken und Materialgruppen aktuelle, praxiserprobte Bibliotheken mit

- Service Levels und Bausteinen zur Spezifikation von Leistungsverzeichnissen,
- Preisbenchmarks,
- Anbieterdatenbanken und
- Musterdokumenten für das Facility Management.

Resümee

Unsere Stärken:

- Breite Erfahrung in Bau, Bauwerkserhaltung, Gebäudebetrieb sowie zugehörigen Geschäfts- und Leistungsprozessen
- Umfassendes Know-how bzgl. Informationstechnologie, Internet, eBusiness, eProcurement, eCollaboration
- Ausgeprägtes Verständnis der Marktstrukturen und -anforderungen, insbesondere der Bedürfnisse der Immobilieneigentümer und -betreuer
- Technologisch hochentwickelte, flexible und sichere Software- und Plattformarchitekturen
- Qualifizierte Expertenteams und der absolute Wille, hochqualitative Lösungen zu bieten und nachhaltigen Erfolg zu sichern.

Ihre Vorteile:

- Erhebliche Prozesskosteneinsparungen
- Zeit- und Qualitätsgewinn
- Unternehmensweite, transparente und einheitliche Einkaufsstandards
- Bündelung von Aufträgen, größere Einkaufsmacht
- Wissensmanagement
- Online Controlling auch von extern Beteiligten

Referenzkunden

Agfa-Gevaert, AMB Generali, Bertelsmann, Carl Zeiss, DB Real Estate, Deutsche Post, EADS, Esprit Europe, HINES, MAN, Roche, RTL, Siemens, SWM u.a.

aisys Advanced Information Systems AG

Kategorien

Software: Bestellmanagement, Logistik/Lagerverwaltung, Shopsysteme

Firmendaten

Name der Firma:	aisys Advanced Information Systems AG
Anschrift/Straße Nr.:	Beethovenstraße 1
PLZ, Ort:	97080 Würzburg
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)931 80499-0
Fax:	+49 (0)931 80499-20
E-Mail:	info@aisys.de
Homepage (URL):	www.aisys.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Harald Telorac
Position:	Senior Consultant
Telefon:	+49 (0)931 80499-26
Fax:	+49 (0)931 80499-20
E-Mail:	harald.telorac@aisys.de

Firmentyp AG

Hauptgeschäftsfelder

Bestellsysteme für interne Versorgung mit C-Gütern, B2B und B2C Shopsysteme; Online Supply Chain Management Lösungen; Lagerverwaltungssysteme und Fulfillmentlösungen

Firmenprofil

Die Aisys AG entwickelt seit 2000 moderne Softwarelösungen zum Optimieren von Beschaffungs-, Vertriebs- und Lagerprozessen. Technologie-Mix und eigene Standards, wie ***xOrder*** – die eCommerce-Software für Beschaffung und Vertrieb, ***xStorage.Net*** – das Lagerverwaltungssystem und ***xWeb*** – das Content Management System, garantieren Schnelligkeit und Qualität in der Realisierung Ihrer Lösung. Aisys ist spezialisiert auf individuelle Lösungen.

Branchenfokus

branchenübergreifende Fokussierung

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Tim J. Koros
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	Harald Telorac
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	-
USt-IdNr:	DE 210595027
Gründungsjahr:	2000
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Zentrale Würzburg, Repräsentanzen Berlin & München
Ansprechpartner:	Tim J. Koros, Harald Telorac, Thomas R. Köhler
Zertifizierungen des Unternehmens:	-

Bestellmanagement

Aisys entwickelt individuelle Bestellsysteme auf der Basis von eigenen Produkten und Lösungskernen.

- **Bezugsgruppen:** Die Verbraucher können Konzern- und Filialstrukturen oder externen Agenturen zugeordnet werden.
- **Kataloge:** Es gibt konsolidierte Kataloge mit Bezugsberechtigungen und Preisgruppen. Besonders hervorzuheben sind personalisierte Druckstücke wie z.B. Visitenkarten und Geschäftspapier, die im CI des Konzerns hinterlegt sind und vom Besteller individuell angepasst werden können.
- **Bestellempfänger:** Die Lagerhaltung kann intern, extern bei einem Logistik-Dienstleister und bei Lieferanten im Streckengeschäft erfolgen. Für individuelle Druckstücke gehen die Druckvorlagen nach Freigabe direkt an die Druckereien.
- **Genehmigungsverfahren:** Es lassen sich für jedes Unternehmen im Konzern eigene Genehmigungsstrukturen bzw. Freigaberegeln hinterlegen.
- **Berechnung:** Für die monatliche Belastung der Kostenstellen werden Exportdateien erzeugt, die in die interne Finanzbuchhaltung übernommen werden.

Shopsysteme

Eine weitere Stärke von Aisys liegt in der Erstellung individueller Shoplösungen im B2B und B2C Umfeld sowie in der Integration des Shops in die vorhandene IT-Infrastruktur. Beispiele für die Flexibilität und Individualität: online Fahrkartenverkauf für die Verkehrsbetriebe Wiesbaden, online Telefonbuchversand/Bestellung mit CallCenter Funktionalitäten bei DeTeMedien, B2B Bestellsystem für FEGA & Schmitt Elektrogroßhandel oder für Marc O´Polo. Ebenso realisiert Aisys anspruchsvolle Consumer Shops für Markenartikel. Beratung, Design und Technik – alles aus einer Hand.

Logistik/Lagerverwaltung

Für die interne und externe Lagerung bietet Aisys das moderne und flexible Lagerverwaltungssystem xStorage.Net an. Es integriert automatisch die Bestellungen und stellt Bestellsystemen und Shops aktuelle Bestandsdaten zur Verfügung. Über Mindestbestände können automatisch Vorschläge für Lieferantenbestellungen erzeugt werden.

Resümee

Langjähriges eBusiness und Logistik Know-how sowie zahlreiche erfolgreiche Lösungen basierend auf eigenen Produkten versetzen Aisys in die Lage, Ihre individuelle Aufgabenstellung effizient umzusetzen. Sprechen Sie mit Aisys über Ihre Ideen und Anforderungen!

Referenzkunden

Alice/HanseNet, DeTeMedien, ESWE Verkehrsgesellschaft, Fega & Schmitt Elektrogroßhandel, Marc O´Polo, Speidel Lingerie u.v.a. Die Wüstenrot & Württembergische Versicherungs AG hat für die interne Materialversorgung mit C-Artikeln als auch mit personalisierten Druckstücken ***xOrder*** von Aisys erfolgreich eingeführt.

Elektronische Ausschreibung von Transport- und Logistikkontrakten

Welchen Einfluss haben elektronische Marktplätze auf Qualität und Preise von Transport- und Logistikdienstleistungen?

Der Einkauf von Waren und Rohstoffen über elektronische Plattformen ist in vielen Branchen bereits zum standardisierten Weg der Beschaffung geworden. Im Gegensatz dazu erfolgt die Ausschreibung logistischer Dienstleistungen oft noch auf konventionelle Weise – Potenziale zur Steigerung der Effizienz bleiben dabei weitgehend ungenutzt.

Gerade der Transportmarkt ist jedoch durch hohe Intransparenz und starke Schwankungen in den verfügbaren Kapazitäten und Preisen geprägt. Selbst Profis mit langjähriger Markterfahrung haben häufig Probleme, den strukturell und qualitativ besten Spediteur zu finden. Die Praxis zeigt, dass generelle Einkaufsplattformen, wie sie zur Beschaffung von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen eingesetzt werden, für den Handel im Bereich Transport und Logistik oft nur bedingt geeignet sind, da sie vielfach nicht den Anforderungen der Logistikausschreibung entsprechen.

Eine Lösung bieten elektronische Marktplätze mit spezieller Ausrichtung auf Transport und Logistik. Doch welche Merkmale muss ein elektronischer Marktplatz aufweisen, um ideale Voraussetzungen für den erfolgreichen Handel mit Transport- und Logistikkontrakten zu bieten?

Von zentraler Bedeutung für die Beurteilung eines Transportmarktplatzes ist die Anzahl der angeschlossenen Spediteure und Frachtführer. Nur ein weitreichendes und länderübergreifendes logistisches Netzwerk kann dem Verlader einen validen Überblick über den Markt und Zugang zu neuen Dienstleistern verschaffen.

Der Ausschreibungsinhalt wird auf dem Internetmarktplatz detailliert dargestellt und nach Wahl des Auftraggebers öffentlich, oder aber einem geschlossenen Teilnehmerkreis zugänglich gemacht. Während der Gebotsabgabe tragen die Bieter Ihre Preise auf der Online-Plattform ein. Dabei erhalten sie in der Regel Einblick, wie sich das eigene Gebot in Bezug auf den Wettbewerb verhält. Auch besteht die Möglichkeit bis zum Ende der Gebotsphase das eigene Gebot mehrmals preislich anzupassen.

Nach Abschluss der Gebotsabgabe erhält der Verlader Einsicht in alle abgegebenen Gebote und Zugang zu den detaillierten Firmenprofilen der Bieter. Er kann mit den Bietern Kontakt aufnehmen oder Referenzen einholen. Zur Beurteilung der Zuverlässigkeit eines Handelspartners empfehlen sich marktplatzinterne Ratingsysteme. Auf diese Weise werden Rückschlüsse auf das Handelsgebaren einzelner Teilnehmer möglich und „Schwarze Schafe" können von der Plattform ausgeschlossen werden.

Nach Sichtung und Auswertung der quantitativen und qualitativen Entscheidungsparameter erteilt der Auftraggeber dann dem in Qualität und Preis besten Angebot den Zuschlag. Wie die Erfahrung zeigt, muss dies nicht immer der billigste Anbieter sein.

Der professionelle Einkauf von Transport- und Logistikdienstleistungen wird für viele Unternehmen immer stärker zu einem strategischen Wettbewerbsfaktor. Der Einsatz eines elektronischen Marktplatzes unterstützt diesen Prozess und hilft die richtigen Logistikdienstleister zu finden und häufig signifikante Preiseinsparungen zu realisieren. Zudem lassen sich auf diesem Weg die Abläufe bei Vorbereitung, Durchführung und Auswertung einer Ausschreibung erheblich straffen. Dieser Vorteil kann bei einer optimal organisierten Ausschreibung zu einer Zeitersparnis des Auftraggebers von bis zu 80% reichen.

Verfasser

DR. VICTOR MEIER, Jahrgang 1969, ist einer der Gründer und Geschäftsführer von cargoclix.com. Das Unternehmen ging im Jahre 1999 an den Start und ist spezialisiert auf den Handel mit Transport- und Logistikkontrakten im Internet.

Autor: Dr. Victor Meier

Cargoclix, Dr. Meier & Schmidt GmbH
Tel.: +49 (0)7233 97 48-0
E-Mail: meier@cargoclix.com

Lösungen für den Mittelstand | prego.business

Damit die Beschaffung von Fremdleistungen Sie nicht umhaut: Unsere Initiative gegen gelbe Zettel.

Unsere Initiative gegen gelbe Zettel heißt in diesem Fall prego.ServiceCat und ermöglicht den elektronischen Einkauf komplexer Dienstleistungen auf Basis vorhandener Leistungsverzeichnisse. Egal ob Beratungsleistungen, Instandhaltung, Reinigungsarbeiten, Einkauf von Fremdpersonal, Hochbau oder Tiefbau – prego bietet seinen Kunden mit dieser Lösung einen ganzheitlichen E-Procurementansatz: von der Kalkulation eines Projektes, der Beauftragung bis zur Leistungserfassung und Abrechnung. Diese Software lässt sich sowohl in das vorhandene E-Procurement-System des Kunden integrieren (z.B. SAP SRM/EBP) als auch in das bestehende Warenwirtschaftssystem (z.B. SAP R/3) zur Abwicklung über PM-Aufträge. Fazit: Nichts haut Sie um – alles läuft ganz unkompliziert!

Mehr Informationen finden Sie auf keinem gelben Zettel, sondern unter **www.prego-services.de**

prego. services

Freiraum schaffen!

Allocation Network GmbH
e-Sourcing, e-Auctions, SRM

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Prozessberatung, Softwareauswahl/Integration/Implementierung, Schulungen/Training, Sonstige
Plattformen: Lieferanten-Qualitätsmanagement, Sourcing
Software: Dokumentenmanagement/Vertragsmanagement, Einkaufscontrolling/Reporting, Lieferantenmanagement, Sourcing

Firmendaten

Name der Firma:	Allocation Network GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	Stahlgruberring 22
PLZ, Ort:	81829 München
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)89 278257-0
Fax:	+49 (0)89 278257-49
E-Mail:	mail@allocation.net
Homepage (URL):	www.allocation.net

Kontakt

Ansprechpartner:	Bernhard Soltmann
Position:	Geschäftsführung
Telefon:	+49 (0) 89 278257-0
Fax:	+49 (0) 89 278257-49
E-Mail:	bs@allocation.net

Firmentyp GmbH

Hauptgeschäftsfelder

Allocation Network bietet Software & Services für eSourcing (elektronische Ausschreibungen), eAuctions, Lieferanten- und Qualitätsmanagement

Firmenprofil

Lieferantenportalsoftware: Lieferantenbewerbung, Lieferantendaten-, Zertifikats- und Qualitätsmanagement (Lieferantenbewertung, 8D-Reports, APQP), Dokumentenaustausch, elektronische Ausschreibungen mit individuellen Ausschreibungsvorlagen und -auswertungen, Einkaufsauktionen mit allen Auktionstypen.

Branchenfokus

Allocation Network ist mit der Software ASTRAS Spezialist, Benchmark und Vorzugslieferant der weltbesten Unternehmen mit Schwerpunkt im Automotive-Umfeld. Die Prozesse, die von ASTRAS abgebildet werden, sind jedoch materialgruppen- und branchenübergreifend.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Andreas Prohaska, Bernhard Soltmann, Andreas Vollmann
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	Bernhard Soltmann
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	15
USt-IdNr:	DE197110183
Gründungsjahr:	1998
Geschäftsstellen/Niederlassungen:	-
Ansprechpartner:	-
Zertifizierungen des Unternehmens:	DIN EN ISO 9001:2000

Lieferantenmanagement (SRM) & Qualitätsmanagement

Lieferantenselbstauskunft: Potenzielle Lieferanten bewerben sich online und Sie entscheiden, ob Sie die Lieferanten zulassen. Ihr bestehender Lieferantenstamm wird in die Datenbank übernommen. Die Lieferantendatenbank filtern Sie nach Materialgruppen und allen angelegten Stammdatenfeldern. Damit steht Ihnen ein zentrales, weltweites Verzeichnis Ihrer Lieferanten zur Verfügung. Das Modul Lieferantenbewertung übernimmt die periodische Erstellung und Verteilung von Scorecards für Ihr Lieferantenqualitätsmanagement. Im Zertifikatsmanagement verwalten Ihre Lieferanten die eigenen Zertifikate (z.B. DIN EN ISO 9001:2000) mit Erinnerungsfunktion bei Ablauf der Gültigkeit. Das Dokumentenmanagement ermöglicht es Ihnen, Entwicklungsdaten, Geheimhaltungserklärungen oder Verträge, über ein Rechtemanagement gesteuert, in einem Datenraum zu verwalten. Im Reklamationsmanagement werden die Informationen und Antworten Ihrer Lieferanten im System angelegt, terminlich verfolgt und archiviert.

Elektronische Ausschreibungen – effizient – schnell – sicher

Der Kernprozess unserer Software ASTRAS ist die elektronische Ausschreibung (eRFQ). Mit ASTRAS managen Sie Ihre Anfragen schnell, prozesssicher und nachhaltig. Die Software passt sich hierbei – ausgehend von einem etablierten Standard – an Ihre Unternehmensabläufe an. Wir bilden Ihre materialgruppenspezifischen Angebotsvorlagen und -vergleiche elektronisch ab. So standardisieren Sie Ihre Einkaufsprozesse und machen sie schneller und sicherer. Sie können die Spezifikation Ihrer Ausschreibung online eingeben oder über xls-Format oder Schnittstellen aus ERP-Systemen einlesen. Ein umfassender Angebotsspiegel steht Ihnen zu jedem Zeitpunkt online oder zum Download in Office-Programme zur Verfügung. Änderungen an Spezifikationen werden von Ihnen online vorgenommen und Ihre Lieferanten werden automatisch informiert. Das Versionsmanagement protokolliert den gesamten Prozess bis hin zur revisionssicheren Ablage.

Unsere Software ASTRAS – integriert – sicher – kompatibel

ASTRAS läuft Plattform unabhängig auf Unix/Windows-Servern. Wir verwenden modernste Software-Technologien (Java/J2EE) und Datenbanken (SQL). Der Zugriff erfolgt mit allen gängigen Browsern über eine SSL-Verschlüsselung.
Das System ist modular aufgebaut (Standardkern, kundenspezifische Zusatzmodule) und ist mandantenfähig. Schnittstelle zwischen ASTRAS und Ihren internen IT-Systemen (ERP-Systeme, Zeichnungs-/Normenserver, Portallösungen, QS-Systeme) werden über z.B. XML, Batch/Flat File, WebServices ermöglicht.

So arbeiten Sie mit Allocation Network

kurzfristig – mittelfristig – langfristig
Sie können jederzeit mit uns als Provider für Projekte im Bereich e-RFQ und/oder Reverse Auctions starten. Sie entscheiden dann, ob Sie mit uns kurzfristig in Einzelprojekten, mittelfristig im ASP-Betrieb (Mietmodell), oder langfristig mit einer eigenen, integrierten Lizenzlösung arbeiten möchten.

Referenzkunden

Mit über 9 Jahren Erfahrung im Bereich eSourcing, eAuctions und SRM zählen wir unter anderem die BMW Group, MAGNA International, Münchener Rück, TAKATA-PETRI AG, TAKATA Holding Inc., Edscha AG, BayWa AG, Böllhoff Gruppe, OTIS, Mubea – Muhr und Bender KG zu unseren langjährigen Kunden.

American Express Int., Inc./ American Express Services Europe Limited

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Prozessberatung, Softwareauswahl/Integration/Implementierung, Sonstige (Geschäftsreisemanagement)
Plattformen: Lieferanten-Qualitätsmanagement, Sourcing
Software: Bestellmanagement, Lieferantenmanagement, Sourcing

Firmendaten

Name der Firma:	American Express Int., Inc./American Express Services Europe Limited
Anschrift/Straße Nr.:	Theodor-Heuss-Allee 112
PLZ, Ort:	60486 Frankfurt am Main
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)69 9797-2955
Fax:	+49 (0)69 9797-2033
E-Mail:	amex-businesstravel@aexp.com
Homepage (URL):	www.americanexpress.de/businesstravel

Kontakt

Ansprechpartner:	Annika Kokel
Position:	General Commercial Support
Telefon:	+49 (0)69 9797-2955
Fax:	+49 (0)69 9797-2033
E-Mail:	amex-businesstravel@aexp.com

Firmentyp Dienstleister

Hauptgeschäftsfelder

Business Travel (BT): Geschäftsreisemanagement, Reiseeinkauf, Consulting, Corporate Groups & Events, Meeting Management
Corporate Purchasing Card (CPC): kontrollierte Bestellung und Abrechnung von nichtstrategischen Waren und Dienstleistungen

Firmenprofil

American Express Business Travel unterstützt Unternehmen bei der Optimierung ihrer Travel Programme rund um die Welt in mehr als 140 Ländern, online und offline.
American Express Corporate Purchasing Solutions bietet Ihnen Lösungen zur Bestellung und Bezahlung nichtstrategischer Waren und Dienstleistungen.

Branchenfokus

American Express arbeitet branchenübergreifend.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	BT: Marc Hildebrand/CPC: Alexander Sieverts
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	BT: Benjo van Laarhoven/CPC: Rolf Willm
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	BT: 21,8 Mrd. USD
Anzahl der Beschäftigten:	BT: 565
USt-IdNr:	BT: DE 813 592 879/CPC: DE 813 857 883
Gründungsjahr:	1850
Geschäftsstellen Niederlassungen:	BT: 6 Business Travel Center und 29 Implants/Outplants
Ansprechpartner:	BT: Annika Kokel/CPC: Rolf Willm

Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Prozessberatung, Softwareauswahl/Integration/Implementierung, Sonstige, Lieferanten-Qualitätsmanagement, Bestellmanagement, Sourcing

American Express

American Express Company wurde 1850 gegründet und ist ein diversifiziertes, weltweit präsentes Reise-, Finanz- und Network-Services-Unternehmen. American Express gehört zu den weltweit führenden Unternehmen in den Bereichen Zahlungs- und Kreditkarten, Travelers Cheques, Reisen, Unternehmensdienstleistungen und internationale Bankgeschäfte.

American Express Business Travel

American Express Business Travel, ein Geschäftsbereich der American Express Company, unterstützt Kunden bei der Optimierung ihrer Travel Programme durch signifikante Einsparungen, erstklassigen Service und umfangreiche Kostenkontrolle.
American Express Business Travel bietet kleinen und mittelständischen Betrieben genauso wie multinationalen Konzernen eine erfolgreiche Kombination aus branchenführender Buchungstechnologie, fundierter Beratungskompetenz im Travel Management, Unterstützung bei strategischem Einkauf und Verhandlungen mit Leistungsträgern sowie exzellentem Service rund um die Welt, rund um die Uhr, online und offline.
American Express betreibt eines der weltweit größten Netzwerke von Reisebüros mit über 2.200 Repräsentanzen in mehr als 140 Ländern und Regionen der Welt. Das Unternehmen hat allein im Jahr 2006 Reisen im Wert von 21,8 Mrd. USD verarbeitet.

Corporate Purchasing Solutions

American Express Corporate Purchasing Solutions, 1998 in Deutschland eingeführt, ist ein papierloses Bezahl- und Bestellsystem und unterstützt Firmenkunden bei der Beschaffung nichtstrategischer Waren und Dienstleistungen. Mit dem System lassen sich vor allem administrative Kosten – die bei manuellen Prozessen anfallen – senken. Gleichzeitig verbessern sich Kontrolle und Einhaltung der Verträge.

Die einzelnen Mitarbeiter bestellen Waren und Dienstleistungen direkt bei einem bevorzugten Lieferanten. Wenn die Ware abgeschickt ist, bezahlt American Express den Lieferanten innerhalb von fünf Werktagen – bei traditionellen Abläufen dauert es durchschnittlich 54 Tage. American Express liefert einmal pro Monat eine elektronische Rechnung mit jeder einzelnen Transaktion und zusätzlich allen Daten für die Mehrwertsteuerrückerstattung. Diese elektronische Rechnung kann auch automatisch in die Buchhaltungs- oder Datenverarbeitungssysteme eingepflegt werden. Das spart Arbeitszeit und minimiert das Fehlerrisiko.

Die Ausgaben können durch eine Vielzahl von Instrumenten gesteuert werden. Dazu gehören Listen mit bevorzugten Lieferanten, Ausgabengrenzen auf monatlicher oder Transaktionsbasis und grenzüberschreitende Restriktionen. Umfassende Management Informationen helfen den Unternehmen, ihre Ausgaben auf Einsparpotenziale hin zu analysieren und sicherzustellen, dass die Mitarbeiter die Einkaufsrichtlinien einhalten.

Mit American Express Corporate Purchasing Solutions kann der gesamte Einkaufsprozess elektronisch abgebildet werden – von Beschaffung und Bestellung bis hin zum Zahlungsvorgang, der Datenintegration und Datenabstimmung.

Referenzkunden

Auf Anfrage.

apsolut GmbH

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Prozessberatung, Schulungen/Training, Softwareauswahl/Integration/Implementierung, Sonstige

Firmendaten

Name der Firma:	apsolut GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	Heinrichstraße 24
PLZ, Ort:	33602 Bielefeld
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)521 78400-30
Fax:	+49 (0)721 15142-9871
E-Mail:	info@ap-solut.de
Homepage (URL):	www.ap-solut.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Tim Kollmeier
Position:	Geschäftsführer
Telefon:	+49 (0)521 78400-30
Fax:	+49 (0)721 15142-9871
E-Mail	tim.kollmeier@ap-solut.de

Firmentyp Dienstleister

Hauptgeschäftsfelder

apsolut bietet seinen Kunden neben der Konzeption und Implementierung von SAP Softwarelösungen eine pragmatische, zielorientierte, wirtschaftliche und vor allem qualitativ hochwertige Beratung an. Den Fokus der Beratung setzt apsolut auf den strategischen/operativen Einkauf, eProcurement, Lieferantenmanagement, Stammdatenharmonisierung, sowie die Beratung zur Umsetzung von individuellen Kundenlösungen.

Firmenprofil

Die apsolut GmbH hat sich als erstes Beratungshaus in Deutschland im Bereich des SAP Supplier Relationship Managements (SRM) rein auf die Optimierung von Geschäftsprozessen für den strategischen und operativen Einkauf fokussiert und zählt damit zu den führenden Beratungshäusern in diesem Bereich.

Branchenfokus

apsolut agiert branchenübergreifend und konzentriert sich sowohl auf den gehobenen Mittelstand, als auch auf Großunternehmen mit SAP R/3 Fokus.
Unsere Kunden finden sich schwerpunktmäßig in den Branchen Fahrzeugbau u. Zulieferer, Konsumgüter, Chemie, Maschinenbau, Energie-, Gas-, Wasserversorgung und Industrie.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Tim Kollmeier und Thomas Herbst (Geschäftsführer)
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	Jean-Paul Wehrens
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	stark wachsend
Anzahl der Beschäftigten:	15
USt-IdNr:	DE240652332
Gründungsjahr:	2005
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Bielefeld (Zentrale), Leinfelden-Echterdingen
Ansprechpartner:	Tatjana Bernhard
Zertifizierungen des Unternehmens:	SAP zertifizierte SRM Berater

Einkaufsdienstleistung/Einkaufsberatung

apsolut begleitet Sie von der initialen Idee, über die Potenzialanalyse, die Prozessberatung bis hin zur effektiven Projektimplementierung.
Unser Projektmanagement nach internationalen Standards (Project Management Institute (PMI)) sowie Betriebs- und Supportleistungen runden unser Angebot für Sie ab.
apsolut konzentriert sich auf eine ganzheitliche Einkaufsberatung und bietet Ihnen den optimalen Mix aus Prozess- sowie klassischem IT- und Applikationsverständnis.

Prozessberatung

Die Prozessberatung der apsolut GmbH fokussiert sich auf die Durchführung von Wirtschaftlichkeitsanalysen und die Entwicklung von Einkaufsstrategien & Konzepten. Die Berater von apsolut setzen sich gemeinsam mit Ihnen zu den folgenden Themen im Detail auseinander:

- Aufzeigen von Optimierungspotenzialen im Beschaffungsumfeld
  - IST/SOLL Betrachtungen
  - Bedarfs-/ Einkaufsanalysen
  - Durchführen von SWOT Analysen
  - ROI Betrachtungen
- Erarbeiten von Change Management Konzepten
- Nachhaltige Verifizierung der Potenziale in weiterführenden Workshops – gemeinsame Entwicklung einer SRM Strategie
- Beratung bei der Auswahl von eProcurement Systemen und Lieferanten

Softwareauswahl/Integration/ Implementierung

Die apsolut GmbH unterstützt ihre Kunden bei der Konzeption, der Implementierung und Erweiterung von SAP SRM Prozessen. Unser Serviceportfolio umfasst dabei u.a. die folgenden Einkaufsprozessgruppen:

- Self Service Procurement
- Catalog Management
- Supplier Collaboration
- Bidding & Auctioning
- Contract Management
- Spend & Supplier Analysis

Durch den gezielten Einsatz erprobter Lösungsbausteine optimieren wir Ihren Beschaffungsprozess nachhaltig. Auch für angrenzende Themenbereiche wie z.B. SAP Materialwirtschaft (MM) und SAP Instandhaltung (PM) setzen wir Ihre Strategien & Konzepte um. Somit realisieren wir gemeinsam Ihre Vision vom „Einkaufs- & Lieferantenportal."

Resümee

apsolut kann bereits auf über 60 SAP SRM Kunden zurückblicken, die von unseren herausragenden Leistungen überzeugt sind. Informieren Sie sich im Detail über unseren Angebotsumfang und die beschriebenen Lösungspakete.

Kontaktieren Sie uns unter info@ap-solut.de
Unsere Berater stehen Ihnen für ein unverbindliches Beratungsgespräch gerne zur Verfügung.

Referenzkunden

Sprechen Sie unsere zufriedenen Kunden auf uns an. Wir vermitteln Ihnen gerne ein Referenzgespräch. Auf die hohe Fach- und IT-Kompetenz von apsolut vertrauen rund 60 renommierte Unternehmen: Vattenfall, Dura Automotive, TRUMPF GmbH+Co. KG, Carlsberg Gruppe, Imperial Tabacco, MANN+HUMMEL, Schaeffler KG, Nordzucker, Beru, ElringKlinger AG, Hamburger Stadtentwässerung, Stadtwerke Bielefeld und viele weitere !

Kostenvorteile durch zukunftssichere und bedarfsgerechte eBusiness-Lösungen!

GS1-Portfolio für maßgeschneidertes eBusiness

Auf strukturierte Prozesse und Datenströme kann in modernen eBusiness Abläufen heute kaum mehr verzichtet werden!

So oder so ähnlich titelt die Fachpresse schon seit geraumer Zeit und macht damit angesichts der weltweit immer enger werdenden Wirtschaftsverflechtung auf die Grundnotwenigkeit aufmerksam, Geschäftsprozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette elektronisch abzuwickeln.

Und dies gilt heutzutage mehr denn je sowohl für große als auch für kleine und mittelständische Unternehmen. GS1 Germany verfügt hier über ein innovatives Lösungsportfolio für das gesamte eBusiness-Spektrum, das von Unternehmen aller Branchen aus der Praxis für die Praxis entwickelt und durchgehend entlang der gesamten Supply Chain erfolgreich eingesetzt wird.

Zahlreiche Best Practice-Umsetzungen belegen die großen Einsparpotenziale, die auf Basis globaler Standards für alle Beteiligten realisierbar sind. Ein mittelständisches Unternehmen konnte allein durch Einführung der elektronischen Bestellung pro Jahr über 65% Kostenersparnis bei der Bestellabwicklung erzielen.

EANCOM® ist der EDI-Standard für den elektronischen Massendatenaustausch!
Seit Jahrzehnten wird EANCOM® bei jährlich steigender Anwenderanzahl in Deutschland erfolgreich eingesetzt und öffnet somit Unternehmen die Tore für schnellen, sicheren und somit effizienten Datenaustausch von Informationen.

Wichtig ist bei der Anwendung von EDI, dass erst Kostenvorteile realisiert werden, wenn die beteiligten Geschäftspartner eine gemeinsame Sprache für den Austausch von Daten einsetzen. Für EDI ist es von grundlegender Bedeutung, Produkte, Dienstleistungen und Partner eindeutig und unverwechselbar zu identifizieren.

Hier bietet das globale GS1-System die branchenübergreifende und passende Lösung. Dies verdeutlicht auch die Anzahl von weit mehr als 8.000 Anwendern in Deutschland.

Nicht nur mit der renommierten und zukunftssicheren EDI-Technologie EANCOM® kann heutzutage der elektronische Datenaustausch zwischen allen Beteiligten optimiert werden.

Mit GS1 XML steht den Anwendern eine Lösung zur Verfügung, welche vor allem für Implementierungen in neuen Branchen und Sektoren, z.B. bei der Vorlieferantenanbindung (Upstream), verstärkt an Bedeutung gewinnt. Aufgrund rasch wechselnder Anforderungen entlang der Wertschöpfungskette wird GS1 XML für einige Geschäftsprozesse empfohlen und eingesetzt, in denen bis dato noch kein elektronischer Datenaustausch stattfand.

GS1 eBusiness Standards
Mit Hilfe der etablierten eBusiness Standards EANCOM®, GS1 XML und WebEDI für kleine und mittelständische Unternehmensanbindungen lassen sich bei allen Beteiligten der gesamten Wertschöpfungskette in erheblichem Maße Kosten sparen und Prozesse optimieren.

Neutrale Studien belegen, dass das GS1-Lösungsportfolio häufiger in der Praxis eingesetzt wird. Sie unterstützen damit die wachsende Bedeutung des elektronischen Datenaustauschs als Optimierungsinstrument, an dem zukünftig niemand vorbeikommt!

Autor: Roman Strand

GS1 Germany GmbH
Maarweg 133
50825 Köln
Tel.: +49 (0)221 94714-246
E-Mail: strand@gs1-germany.de

Nutzenpotenziale von Lieferantenportalen

Lieferantenanbindung in Einkauf, Logistik, Entwicklung und Qualitätsmanagement

Das Stichwort „Lieferantenanbindung" prägt zwar bereits seit mehreren Jahren moderne Einkaufsstrategien, aber erst jetzt wird dieser Bereich der Einkaufsoptimierung konsequent umgesetzt.

Standen in der Vergangenheit hauptsächlich standalone-Systeme für eProcurement (Katalogeinkauf von C-Artikeln) und eSourcing (Ausschreibungs- und Auktionstools) im Fokus der Unternehmen, macht sich derzeit ein rasanter Wandel zu ERP-integrierten und kompletten SRM-Systemen bemerkbar.

Mit der zunehmenden Globalisierung der Unternehmen und höheren Anforderungen in Bezug auf die Einbindung der Lieferanten in Entwicklungs- und Logistikprozesse, rückt die Notwendigkeit von Lieferantenentwicklung immer mehr in den Vordergrund. Um tatsächlich Lieferantenentwicklung mit zweihundert oder mehr Lieferanten betreiben zu können ohne zusätzliche Mitarbeiter im Einkauf einstellen zu müssen, werden Standard-Prozesse weiter optimiert und den Mitarbeitern im Einkauf Tools in die Hand gegeben, die eine strukturierte Abwicklung sämtlicher Prozesse im Lieferantenmanagement ermöglicht.

Eine strukturierte Abwicklung bedeutet, dass einmal Rahmenbedingungen und Prozesse definiert werden, die dann von allen Mitarbeitern mit Benutzung des Tools automatisch eingehalten werden. Speziell in den Prozessen Sourcing (Anfrage/Angebot), Purchase Order Management (Bestellung/Auftragsbestätigung), Complaint Management (Reklamation/8D-Report) können massive Zeiteinsparungen erzielt werden, sofern diese Prozesse komplett ERP-integriert ablaufen und Lieferantendaten, Materialdaten, Dokumente etc. nicht manuell gepflegt werden müssen.

Diese Zeiteinsparungen, die meistens rund 50% der traditionellen Abläufe betragen, schaffen Kapazitäten, um das strategische Lieferantenmanagement voranzutreiben. Disponenten, die heute mühsam Auftragsbestätigungen im ERP-System einpflegen und Lieferungen mit Lieferanten koordinieren, können sich neuen Aufgaben widmen. So kann mit modernen Tools der komplette Zertifizierungs- und Qualifizierungsprozess von Lieferanten workflowbasiert abgewickelt werden, was eine Beschleunigung und Standardisierung der Abläufe bedeutet.

Angefangen bei der Registrierung der Lieferanten, wo bereits warengruppenspezifische Lieferantenstammblätter automatisch bewertet werden, über das Kontaktmanagement, mit dem E-Mails, Meetings, Gesprächsprotokolle etc. zentral abgelegt und dokumentiert werden, bis zum Quick-Scan und kompletten Lieferantenaudit sowie allen daraus resultierenden Maßnahmen werden Workflows definiert und einheitlich abgearbeitet.

Das Ergebnis sind Lieferanten, die nicht nur nach dem besten Preis sondern nach vielen KPIs (Key Performance Indicator) bewertet werden. Durch den Vergleich dieser KPIs bei mehreren Lieferanten einer Warengruppe ist die selektive Verbesserung einzelner Lieferanten möglich, um die Gesamtperformance von Unternehmen abteilungsübergreifend zu verbessern.

Autor: Thomas Dieringer

Selected Services GmbH
Altmannsdorfer Straße 91/19
A-1120 Wien
Tel.: +43-1-80 490 80
E-Mail: thomas.dieringer@pool4tool.com

Ariba Deutschland GmbH

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Katalogclearing/Konvertierung
Plattformen: Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung, Sourcing
Software: Absatzplanung/Bestandsmanagement, Bestellmanagement, Dokumentenmanagement/ Vertragsmanagement, Einkaufscontrolling/Reporting, Fakturierung & Zahlung, Katalogmanagement, Lieferantenmanagement, Spent Management Systeme, Sourcing, Product Information Management

Firmendaten

Name der Firma:	Ariba Deutschland GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	An der Welle 4
PLZ, Ort:	60422 Frankfurt
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)69 75937-755
Fax:	+49 (0)69 75937-917
E-Mail:	Kontakt@ariba.com
Homepage (URL):	www.ariba.com

Kontakt

Ansprechpartner:	Ulrich Pusch
Position:	Sales & Country Manager Central Europe
Telefon:	+49 (0)69 75937-755
Fax:	+49 (0)69 75937-917
E-Mail:	Kontakt@ariba.com

Firmentyp GmbH

Hauptgeschäftsfelder

Ariba bietet umfassende Spend Management Lösungen kombinierbar aus standardisierten Software-Modulen, sowie individuelle Beratung und Dienstleistung.

Firmenprofil

Ariba ist der führende Anbieter von Spend Management (SM)-Lösungen. Ariba unterstützt Unternehmen dabei, ihre Ausgabenverwaltung als Kernkompetenz zu entwickeln und durch den Einsatz dieser Lösungen eine deutliche Verbesserung des Betriebsergebnisses zu erzielen.

Branchenfokus

Ariba Spend Management-Software und -Services werden von Unternehmen aller Branchen erfolgreich eingesetzt.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Robert M. Calderoni, Chairman & CEO
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	Ulrich Pusch
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	178 Mio. USD
Anzahl der Beschäftigten:	1.708
USt-IdNr:	804/57054
Gründungsjahr:	1996
Geschäftsstellen Niederlassungen:	40 Niederlassungen in 21 Ländern, einschließlich Nord- und Südamerika, Europa, Asien/Pazifik und Australien
Ansprechpartner:	-
Zertifizierungen des Unternehmens:	Webtrust, PCI in Vorbereitung

Sourcing

Die Ariba Sourcing Lösung kombiniert Funktionalität und Expertise für die schnelle und nachhaltige Verbesserung der Geschäftsergebnisse. Ariba unterstützt Unternehmen durch Ressourcen und Zeitoptimierung dabei, ihre Maßnahmen im Einkauf strategisch auszurichten. So können Unternehmen mehr Warengruppen in weniger Zeit bearbeiten. Die Ariba Sourcing Lösung bearbeitet folgende zentrale Prozessschritte:

- Strategie entwickeln – Identifizierte Einsparpotenziale nutzen und ein strategisches Konzept für die Realisierung von Einsparungen entwickeln
- Suchen und Verhandeln – Sourcing Strategie mittels kohärenter Prozesse und Wissensressourcen realisieren
- Kontrolle und Steuerung - Leistungskennzahlen definieren und Lieferantenperformance überwachen

Fakturierung & Zahlung

Die Ariba Electronic Invoice Presentment and Payment-Lösung (EIPP) automatisiert ineffiziente, papierbasierte Vorgänge und ermöglicht so genauere und schnellere elektronische Fakturierungs- und Zahlungsprozesse. Mit Hilfe des Ariba Supplier Networks wird die Interaktion mit Lieferanten automatisiert und die bestehenden Lieferantenbeziehungen verbessert. Infolgedessen gewinnen Unternehmen einen besseren Einblick in ihre Fakturierungs- und Zahlungsprozesse und können so besser strategische Entscheidungen treffen. Die Ariba Lösung minimiert Kosten und Fehler in den Bereichen der manuellen Datenerfassung, Rechnungsabgleich, Ausnahmebehandlung und Zahlung und steigert so die Effektivität im gesamten „Procure-to-Pay“ Prozess. Die Abläufe in Finanzmanagement und Kreditorenbuchhaltung werden optimiert und die Betriebsergebnisse direkt positiv beeinflusst.

Dokumentenmanagement/ Vertragsmanagement

Viele Unternehmen stehen bei ihrem Vertragsmanagement vor großen Herausforderungen, wie u.a. unzureichende Vertragseinsicht, uneinheitliche Vertragsgestaltung, nicht realisierte Einsparungen, nicht vertragskonformer Einkauf, inkonsistente Vertragssprache und langwierige Genehmigungsabläufe. Die Ariba Contract Management Lösung, bestehend aus Vertragseinsicht und -gestaltung, Contract Performance Management und Dienstleistungen für das Vertragsmanagement, dient als strategische Verbindung zwischen rechtlichen, finanziellen und verkaufs- und beschaffungstechnischen Prozessen für optimierte Effektivität und Vertragserfüllung. Indem das Vertragsmanagement gestrafft wird – von der Gestaltung bis hin zur Durchführung – gewährleistet die Ariba Contract Management Lösung höhere Erträge, realisierte Einsparungen und Compliance.

Resümee

Ariba ist der führende Anbieter von Spend Management (SM)-Lösungen. Ariba unterstützt Unternehmen dabei, ihre Ausgabenverwaltung als Kernkompetenz zu entwickeln und durch den Einsatz dieser Lösungen eine deutliche Verbesserung des Betriebsergebnisses zu erzielen. Mit Ariba Spend Management-Software und -Services erhalten Unternehmen die Möglichkeit, sich auf ihre Ausgaben zu konzentrieren und durch die Anwendung von in sich geschlossenen Prozessen „Closed Loop Processes“ mehr Effizienz und nachhaltige Einsparungen zu realisieren. Die DACH-Region wird von Ariba Deutschland GmbH betreut mit Sitz in Frankfurt und München. Weitere Informationen über Ariba sind unter http://www.ariba.com zu finden.

Referenzkunden

Weltweit nutzen über 500 Kunden aus allen Branchen erfolgreich die Ariba Spend Management Lösungen, darunter namhafte Unternehmen wie beispielsweise BMW Group, Boehringer Ingelheim, British Airways, Colgate-Palmolive, Kraft Foods, Motorola, Nestlé, Novartis, Pfizer, Telefonica oder Visa Corporation.

BME Akademie GmbH

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Schulungen/Training, Sonstige

Firmendaten

Name der Firma:	BME Akademie GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	Bolongarostr. 82
PLZ, Ort:	65929 Frankfurt/Main
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)69 30838-200
Fax:	+49 (0)69 30838-299
E-Mail:	info1@bme.de
Homepage (URL):	www.bme-akademie.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Thorsten Heil
Position:	Geschäftsführer
Telefon:	+49 (0)69 30838-200
Fax:	+49 (0)69 30838-299
E-Mail:	thorsten.heil@bme-akademie.de

Firmentyp Dienstleister

Hauptgeschäftsfelder des Unternehmens

Seit fast 40 Jahren sind wir als Anbieter von Qualifizierungen rund um Einkauf und Logistik etabliert. Jährlich bieten wir mehr als 400 Fachseminare an. Über 2.000 Teilnehmer besuchen unsere Seminare. Abgerundet wird unser Qualifizierungsprogramm durch internationale und BME-zertifizierte Lehrgänge, Management Foren und Inhouse Trainings.

Firmenprofil

Mit der BME Akademie immer einen Schritt voraus! Die BME Akademie ist ein Tochterunternehmen des größten Fachverbandes für Einkauf und Logistik in Europa und hat sich als führender Anbieter von Qualifizierungen etabliert. Wir bieten Schulungen auf hohem Fachniveau und zu fairen Preisen an, in denen sich die Fachkompetenz des Verbandes spiegelt.

Branchenfokus

Das Angebot ist für Einkaufs- und Logistikexperten aller Branchen relevant.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Thorsten Heil
Einkaufsleiter:	–
Verkaufsleiter:	–
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	–
Anzahl der Beschäftigten:	17
USt-IdNr.:	DE 203381275
Gründungsjahr:	–
Geschäftsstellen/Niederlassungen:	–
Ansprechpartner:	–
Zertifizierungen:	–

Schulungen/Training

eProcurement für Einsteiger – Basiswissen kompakt

Seminarinhalte:

- Übersicht der Einsatzfelder von eProcurement
- eSourcing – Neue Wege für die strategische Beschaffung mit Live-Demonstration
- Desktop Purchasing – Optimierung der C-Güter Beschaffung mit Live-Demonstration
- Katalogmanagement – Basis für Desktop Purchasing Systeme mit Live-Demonstration
- Standards – Voraussetzungen für erfolgreiches eBusiness
- Faktoren für erfolgreiches eProcurement

Referent: Michael Bertsch, BME net GmbH

Termine: 20. - 21. Februar 2008, Augsburg
08. - 09. Mai 2008, Düsseldorf
07. - 08. Juli 2008, Hamburg
22. - 23. September 2008, Frankfurt

Seminargebühren:
995,00 Euro + MwSt. für BME-Mitglieder
1.095,00 Euro + MwSt. für Nicht-Mitglieder

Informations- und Lieferantenrecherche im Internet

Seminarinhalte:

- Recherche im Internet: Grundlagen und Einführung
- Aktive Recherche: Gezielte Lieferantensuche mit Suchmaschinen
- Aktive Recherche: Umfassende Recherche zum Aufbau von Lieferantendatenbanken
- Passive Recherche: Ausschreibungen von Bedarf im Internet
- Web Sites zur Informationsgewinnung
- Methodik Vortrag, Demonstration, praxisnahe Recherchen zu verschiedenen Warengruppen und einkaufsrelevanten Informationen, PC-Übungen

Referent: Thomas Roithmeier

Termine: 03. März 2008, Hamburg
03. Juli 2008, Köln
13. Oktober 2008, München

Seminargebühren:
895,00 Euro + MwSt. für BME-Mitglieder
945,00 Euro + MwSt. für Nicht-Mitglieder

eProcurement und C-Teile-Management – Von der Planung zur Realisierung

Seminarinhalte:

- Was versteht man unter eCommerce und eProcurement?
- Verschiedene Arten von eProcurement-Systemen, deren Anwendungsgebiete und Funktionsweisen
- Umgekehrte Auktionen, E-Kataloge, Marktplätze
- Wie ermittle ich „ehrlich" Kosten und Nutzen?
- Untersuchen der Prozessabläufe im Unternehmen
- eProcurement oder konventionelles C-Teile Management?
- Definieren der Einsparpotenziale – Auf was muss bei der Auswahl von Softwareanbietern geachtet werden?
- Mit welchen internen Widerständen muss ich rechnen?
- eProcurement und Controlling
- Rechtliche Aspekte

Referent: Holger Förster

Termine: 28. - 29. Februar 2008, Frankfurt
12. - 13. Juni 2008, Köln
11. - 12. September 2008, Mannheim

Seminargebühren:
995,00 Euro + MwSt. für BME-Mitglieder
1095,00 Euro + MwSt für Nicht-Mitglieder

Resümee

Neben den hier gezeigten Seminaren finden Sie bei uns Seminare in folgenden Kategorien:

- Basiswissen
- Beschaffungskategorien von A-Z
- Einkaufspraxis und -strategien
- Global Sourcing – Internationaler Einkauf
- Kompetenz für Führungskräfte
- Logistik und Supply Chain Management
- Öffentliche Beschaffung
- Recht im Einkauf
- Technik im Einkauf
- Verhandlungsführung und Präsentation

Schauen Sie doch mal auf unserer Website (www.bme-akademie.de) vorbei und überzeugen sich selbst!

cc-hubwoo

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Katalogclearing/Konvertierung, Prozessberatung, Schulungen/Training, Softwareauswahl/Integration/Implementierung, Sonstige
Plattformen: Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung
Software: Bestellmanagement, Dokumentenmanagement/Vertragsmanagement, Katalogmanagement, Lieferantenmanagement, Sourcing

Firmendaten

Name der Firma:	cc-hubwoo
Anschrift/Straße Nr.:	Brühler Str. 9
PLZ, Ort:	53119 Bonn
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)228 6195-0
Fax:	+49 (0)228 6195-102
E-Mail:	info@cc-hubwoo.com
Homepage (URL):	www.cc-hubwoo.com

Kontakt

Ansprechpartner:	Hille Rudnitzki
Position:	Marketing Coordinator
Telefon:	+49 (0)228 6195-422
Fax:	+49 (0)228 6195-102
E-Mail:	hrudnitzki@cc-hubwoo.com

Firmentyp cc-hubwoo ist in der Euroliste von Euronext Paris börsennotiert.

Hauptgeschäftsfelder

cc-hubwoo bietet Unternehmen Softwarelösungen und Consulting im Bereich ePurchasing (eSourcing, eProcurement und eInvoicing) zur Automatisierung und Optimierung der Beschaffungsprozesse:
- Katalog & Content Management Lösungen
- eProcurement-Lösung (SAP SRM On-Demand)
- Lieferantenmanagement
- Elektronischer Dokumentenaustausch (von der Bestellung bis zur Rechnung) über cc-hubwoo's Transaktionshub
- eSourcing Lösungen

Firmenprofil

cc-hubwoo ist der weltweit führende Anbieter für elektronische „Source to Pay"-Lösungen und Lieferantennetzwerk-Management. cc-hubwoo betreibt mit über 100 internationalen Konzernen (50 davon Fortune 1000) und 13.000 Lieferanten in 44 Ländern die größte B2B-Community der Welt. Zwischen cc-hubwoo und der SAP AG besteht eine strategische Partnerschaft.

Branchenfokus

Weltweite Top-Unternehmen aller Branchen zählen zu unseren Kunden und profitieren von unserem umfassenden und branchenübergreifenden Service- und Lösungsangebot (siehe Referenzkunden).

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Alain Andréoli
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	32 Mio. Euro
Anzahl der Beschäftigten:	ca. 220 Mitarbeiter
USt-IdNr:	DE 212 742 189
Gründungsjahr:	2000
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Bonn, Brüssel, Chicago, Eindhoven, Genf, Houston, London, Neu Delhi, Paris, Stockholm
Ansprechpartner:	Kontakt (s. o.) oder cc-hubwoo's Global Customer Care Team, Tel.: +49(0)228 6195-406
Zertifizierungen des Unternehmens:	SAP zertifizierte Integration

Beratung/Dienstleistung, Plattformen, Software

cc-hubwoo unterstützt Unternehmen bei der Optimierung und Automatisierung der Einkaufsprozesse von A bis Z: Für jeden einzelnen Schritt hat cc-hubwoo die passende Lösung und Beratung – zum Vorteil unserer Kunden!

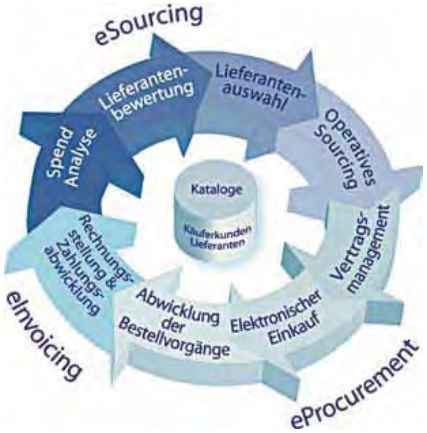
eSourcing

Im Bereich eSourcing bietet cc-hubwoo Unterstützung für operatives und strategisches Sourcing. Mit der gehosteten Lösung von SAP eSourcing können u.a. folgende Bereiche abgedeckt werden:
- Spend Analyse
- Lieferantenbewertung & -auswahl
- Vertragsmanagement
- Auktionen & Ausschreibungen

eProcurement

Katalog- und Contentmanagement Lösungen:
cc-hubwoo unterstützt Unternehmen und deren Lieferanten bei der Erstellung und Verwaltung elektronischer Kataloge und übernimmt das Hosting, Applikationsmanagement und Consulting.
SAP SRM On-Demand:
cc-hubwoo hat das SAP-basierte gehostete eProcurement System bereits bei zahlreichen Kunden erfolgreich eingeführt und ermöglicht somit derzeit mehr als 150.000 professionellen Einkäufern, eProcurement-Prozesse von „Source to Pay" anwenderfreundlich durchzuführen.
Elektronischer Dokumentenaustausch:
cc-hubwoo wickelt mehr als 4,5 Mio. Transaktionen pro Jahr über einen sicheren und leistungsstarken Transaktionshub ab – auch mit rechtskonformer und sicherer elektronischer Rechnungsstellung & Zahlungsabwicklung.

Sprechen Sie uns bitte an! Wir stellen Ihnen gerne unsere modularisierten Lösungen vor!



Resümee

cc-hubwoo ist Ihr ePurchasing Experte!

Wir bieten unseren Kunden Softwarelösungen und Beratung für eSourcing- und eProcurement-Projekte von „Source to Pay" – alles aus einer Hand:
- SAP eSourcing On-Demand
- SAP SRM On-Demand
- Katalog- und Contentmanagement Lösungen
- Elektronischer Dokumentenaustausch inklusive eInvoicing
- Lösungen zu unterschiedlichen Themen wie z.B. Stammdatenmanagement, Freitextbestellungen, Konfiguratoren und viele mehr...

Mit cc-hubwoo erzielen unsere Kunden eine Reduzierung der Einkaufs- & Prozesskosten mittels:
- erfolgreicher ePurchasing-Projekte
- Ausschöpfung der Rahmenverträge und durchgängiger Transparenz des Lieferanten- und Spend Managements
- cc-hubwoo's 24-Stunden-Service, 365 Tage im Jahr durch unser Expertenteam in über 14 Sprachen.

Referenzkunden

Akzo Nobel, Alcatel-Lucent, A.P. Moeller-Maersk, BASF, Bayer-Schering Pharma, Berliner Stadtreinigung, Bitburger, Bundesagentur für Arbeit, Carl Zeiss, Clariant, Danone, Deutsche Bahn, EDF, Evonik, Heineken, Henkel, Honeywell, Invista, Karstadt-Quelle, K+S, REHAU, SAP, Shell, Statoil, Syngenta, Total, Vaillant

Auf dem Weg zur Best in Class-Einkaufsorganisation

Die Neuausrichtung der Einkaufsorganisation ist in den vergangenen Jahren in das Blickfeld vieler Unternehmensleitungen getreten. Dies ist kein Wunder, denn in Anbetracht eines Anteils von durchschnittlich 60% der aus dem Beschaffungsmarkt bezogenen Vorleistungen am Umsatz deutscher Industrieunternehmen, ist der Ergebnishebel des Einkaufs beeindruckend, und es ist zumindest fahrlässig, diesen nicht zu nutzen. Schon die alten hanseatischen Kaufleute wussten: Im Einkauf liegt der Segen! Der Einkauf war daher bei ihnen Chefsache. Diese alte Weisheit wird heute wiederentdeckt und konsequent umgesetzt von unseren führenden Unternehmen.

Sich regen bringt Segen!

Beschaffung ist dank der guten Konjunktur in: Die Rohstoff- und Energiekosten sind infolge des dynamischen Wachstums der Weltwirtschaft insbesondere in Fernost seit 2002 rasant gestiegen und drücken gewaltig auf die Margen. Bei wichtigen Zulieferern gibt es Kapazitätsengpässe und lange Lieferzeiten. Von der Marktseite her steht der Einkauf also bei boomender Konjunktur unter erheblichem Druck. Hinzu kommt, dass die Unternehmensleitungen die Messlatte für die Rendite höher legen und dass Kennzahlen wie Return on Capital Employed (ROCE) zum heiligen Gral mutiert sind. Vor diesem Hintergrund steht die Neuausrichtung des Einkaufs in vielen Industrieunternehmen ganz oben auf der Agenda. Von einem neu aufgestellten Einkauf wird ein nachhaltiger Beitrag zur Steigerung der Rendite erwartet.

Um was geht es bei der Schaffung und Implementierung einer neuen Einkaufsorganisation?

Erstens um eine Aufwertung der Beschaffung und eine Zusammenführung der traditionell zersplitterten Beschaffungsaktivitäten sowie eine gründliche Überarbeitung der bisher verfolgten Beschaffungsstrategien.

Zweitens um die Implementierung von Strukturen und Prozessen, die eine konsequente Umsetzung der verfolgten ambitionierten Beschaffungsstrategien forcieren, die aber auch revisionssicher sind. Hierzu bedarf es nicht unerheblicher Investitionen in Personal, Organisation und Informationstechnologie.

Senkung der Beschaffungskosten im Fokus

Mit einer neuen Einkaufsorganisation sollen alle Einsparpotenziale bei den Beschaffungskosten systematisch erschlossen werden:
So geht es um die Bündelung und Standardisierung von Bedarfen, da nur so Kostendegressionseffekte erreicht werden können.
Des Weiteren stehen die Forcierung des Lieferantenwettbewerbs, die Ausweitung von Auslandsbezügen sowie der zentrale Abschluss von sorgfältig ausgehandelten Rahmenverträgen im Vordergrund.
Parallel dazu werden zusammen mit der Entwicklung und Technik Strategien zur Einsparung von Material und/oder zur Substitution von teuren Materialien erarbeitet. Die Einkaufsteams steigen in die Fertigungs- und Logistikprozesse der Lieferanten ein und fahnden zusammen mit diesen nach Verbesserungsmöglichkeiten. Die Lieferanten werden gläsern und müssen sich dem internationalen Wettbewerb stellen.
Führende Industrieunternehmen entlasten sich zu Recht von den Bürden der Inbound-Logistik und übergeben immer mehr Aufgaben des Supply Chain Managements sorgfältig ausgewählten, spezialisierten Logistikpartnern.

Vor diesem Hintergrund werden zurzeit in vielen Unternehmen gewachsene Strukturen und Prozesse im Einkauf gründlich überarbeitet. Die moderne Informationstechnologie mit leistungsfähigen ERP-Systemen und integrierten webbasierten Front-End-Applikationen wirkt – richtig eingesetzt – als Intelligenzverstärker und Enabler anspruchsvoller, integrierter Organisationsformen im Einkauf.
An die Stelle von ausgeprägten Hierarchien und funktionalen Organisationskästchen, die das Bild der Vergangenheit mit einem Bestellbüro Einkauf prägten, treten Organisationsformen, die zentrale und dezentrale Elemente geschickt miteinander verbinden, Freiräume für den strategischen Einkauf schaffen und die Geschäftsprozesse der operativen Beschaffung durchgängig definieren, optimieren und automatisieren.

Die Digitalisierung schreitet in der operativen Beschaffung voran. PDFs ersetzen Papier und Medienbrüche werden eliminiert.
Es wird eine unternehmensübergreifende integrierte Datenbasis mit Material- und Lieferantenverschlüsselung geschaffen, die eindeutige Antworten auf die keineswegs triviale Frage gibt: Wer kauft im Unternehmen was, in welcher Menge, zu welchen Konditionen, bei wem ein?

Neue Strukturen geben dem Einkauf mehr Power

Im Einkauf etabliert sich der Chief Purchasing Officer, der Kompetenzen für alle Beschaffungsgüter, d.h. Material, Dienstleistungen, Investitionen und Energien, für sich reklamiert und diese erhält.
Der Chief Purchasing Officer forciert zum einen die Bündelung von Volumina und die Ausschöpfung von Synergien und erschließt zum anderen die internationalen Beschaffungsmärkte.
Er berichtet an den Vorstand und muss sich auf quantifizierte Einsparziele festlegen, an die heute auch der variable Teil seiner Vergütung gekoppelt wird.

Zur Wahrnehmung der strategischen Einkaufsaufgaben werden auf bestimmte Warengruppen und fremdbezogene Leistungen fokussierte Lead Buyer oder Sourcing Groups etabliert, die nach dem bekannten Motto „einer für alle“ Bedarfe bündeln und diese als Spezialisten insgesamt für alle Bedarfsträger verhandeln. Sie schließen mit den Lieferanten zentral Rahmenverträge ab, aus denen die verschiedenen Bedarfsträger im Unternehmen dezentral abrufen.
Dank eines ausgeprägten Einkaufscontrollings wird das in der Vergangenheit weit verbreitete und für Lieferanten und Dienstleister vorteilhafte Maverick Buying (das Einkaufen am Einkauf vorbei) unterbunden.

Anfragen (Requests for Information) und Ausschreibungen (Requests for Quotation) werden in zunehmendem Maße elektronisch vorgenommen.

In gut organisierten Unternehmen erhalten die strategischen Einkäufer per Knopfdruck aus einem Einkaufsportal alle Informationen, die sie für Vergabeentscheidungen und Lieferantengespräche benötigen. Für die operative Realisierung der Beschaffungsvorgänge bis hin zur Zahlung werden einheitliche Prozesse definiert. Hieran muss sich jeder halten. Dies ist auch wichtig im Hinblick auf die Revisionssicherheit.

Die Möglichkeiten einer Automatisierung von Beschaffungsvorgängen und des Katalogeinkaufs im Bereich der MRO (Maintenance Repair Office)-Bedarfe werden immer mehr ausgeschöpft.
Im Zuge eines durchgängigen Supply Chain Managements werden Lieferanten und Logistikdienstleister elektronisch angebunden über EDI oder Web-EDI.

War for Talents

Was man tun sollte bei der organisatorischen Neuausrichtung des Einkaufs in der Industrie, ist mittlerweile bekannt. Die Blaupausen im Hinblick auf Organisation und Informationstechnologie liegen vor. Diese gilt es jetzt konsequent umzusetzen. Vor allem im strategischen Einkauf bedarf es hierzu hochqualifizierter Fachkräfte, die sowohl einen technischen als auch einen betriebswirtschaftlichen Hintergrund haben. Diese sind jedoch dünn gesät. Der War for Talents ist in vollem Gange. Nur wem es gelingt, die besten strategischen Einkäufer zu gewinnen und diese zu halten, wird mit einer neu aufgestellten Einkaufsorganisation nachhaltige Ergebnisbeiträge erzielen können.

Autor: Prof. Dr. Robert Fieten (Mitglied des Vorstandes des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V., Frankfurt/Main)

Management-Forschungs-Team
Nonnenwerthstraße 74
50937 Köln
Tel.: +49 (0)221 463470
E-Mail: Robert.Fieten@Netcologne.de

costdata AG

costdata
complete your success

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Prozessberatung, Schulungen/Training
Plattformen: Lieferanten-Qualitätsmanagement
Software: Einkaufscontrolling/Reporting, Sourcing

Firmendaten

Name der Firma:	costdata AG
Anschrift/Straße Nr.:	Bonner Straße 178
PLZ, Ort:	50968 Köln
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)221 934678-0
Fax:	+49 (0)221 934678-9
E-Mail:	info@costdata.de
Homepage (URL):	www.costdata.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Frank Weinert
Position:	Vorstand
Telefon:	+49 (0)221 934678-0
Fax:	+49 (0)221 934678-9
E-Mail:	info@costdata.de

Firmentyp AG

Hauptgeschäftsfelder

- Beratung
- Kalkulationssoftware für Produkte, Dienstleistungen, Werkzeuge
- Kalkulations-/Benchmarkdaten
- Schulungen/Training

Firmenprofil

costdata ist spezialisiert auf die Analyse und Umsetzung von Einsparpotenzialen bei Produkten, Dienstleistungen und Werkzeugen. Auf der Basis innovativer Softwarelösungen und weltweiter Kalkulations-/Benchmarkdaten analysieren wir vorhandene Einsparpotenziale, zeigen Optimierungsmöglichkeiten auf und setzen diese mit unseren Kunden um.

Branchenfokus

Mit unserem branchenübergreifenden Ansatz optimieren wir die Performance aller Unternehmen, deren Erfolg von der transparenten Analyse, Simulation und Gestaltung von Produktkosten abhängt. Neben der Automobilindustrie zählen die Elektronik- und Halbleiterindustrie sowie der Maschinen- und Anlagenbau zu unseren Kernbranchen.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Frank Weinert, Frank Bürger
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	-
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	-
USt-IdNr:	DE210888856
Gründungsjahr:	2000
Geschäftsstellen Niederlassungen:	-
Ansprechpartner:	-
Zertifizierungen des Unternehmens:	-

Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Prozessberatung, Schulungen/Training, Lieferanten-Qualitätsmanagement, Einkaufscontrolling/Reporting, Sourcing

Beratung –
im Durchschnitt 12% Einsparungen

Zahlen Sie den bestmöglichen Preis für Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung oder Ihr Werkzeug? Diese Frage steht im Fokus unserer Beratungsprojekte, in denen wir Kostentransparenz schaffen und Einkaufskosten nachhaltig optimieren. In unseren weltweit und branchenübergreifend durchgeführten Projekten bündeln wir langjährige Prozess- und Wertschöpfungskompetenz mit der Expertise in Kostenrechnung und Produktkostenkalkulation. Durch diese effektive Kombination können wir nach einer kurzen Analysephase Einsparpotenziale aufzeigen, Optimierungsvorschläge ableiten und sofort wirksame Maßnahmenbündel entwickeln. Gleichzeitig bieten wir wirkungsvolle Verhandlungsunterstützung und setzen die identifizierten Ersparnispotenziale gemeinsam mit unseren Kunden um. Unsere Erfolgsquote? In den vergangenen Jahren konnten wir in Preisverhandlungen im Durchschnitt 12% Ersparnisse für unsere Kunden realisieren.

Kalkulationssoftware –
für Produkte, Dienstleistungen, Werkzeuge

Kennen Sie alle Ersparnispotenziale Ihres Einkaufs und können diese auch effektiv umsetzen? Mit unseren Lösungen costdata® calculation und costdata® service calculation bieten wir Kalkulationslösungen speziell für die Bedürfnisse des Einkaufs. Die Einsatzgebiete dieser Softwares sind ebenso vielfältig wie die analysierbaren Beschaffungsobjekte: So lassen sich die Herstellungskosten von Produkten, Dienstleistungen und Werkzeugen nachkalkulieren, Kostentreiber analysieren, Ersparnispotenziale ableiten und Kostenbenchmarks ermitteln. Darüber hinaus bestehen umfassende Simulationsmöglichkeiten im Sinne von „Was-wäre-wenn-Analysen“, so dass der Einkauf auf Knopfdruck bei Wertanalysen und der nachhaltigen Optimierung der Beschaffungskosten unterstützt wird. Für eine schnelle und präzise Kostenabschätzung stehen zudem umfassende und fortlaufend aktualisierte Kalkulations-/Benchmarkdaten zur Verfügung. Unsere neuentwickelte Dot.Net-Version der costdata® calculation haben wir um vielfältige Funktionalitäten erweitert, wie z.B. eine integrierte Potenzialanalyse auf Knopfdruck, eine Materialpreisdatenbank sowie die automatische Maschinenauswahl und Zykluszeitberechnung.

costdata® marketplace –
weltweite Kalkulations-/Benchmarkdaten

Jedes Unternehmen, das zur Stärkung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit Kostenvorteile des Weltmarktes nutzen möchte, benötigt eine Vielzahl weltweiter Kalkulations-/Benchmarkdaten. Diese Daten, die z.B. für Verlagerungen, Global Sourcing-Entscheidungen oder Potenzialanalysen unerlässlich sind, fehlen zumeist als objektive Grundlage für strategisch bedeutsame Entscheidungen! Der costdata® marketplace bietet nun als erster elektronischer Marktplatz weltweite Kalkulations-/Benchmarkdaten in höchster Aktualität, Präzision und Integrierbarkeit. Hierzu zählen beispielsweise Löhne und Gehälter, Maschinen und Gemeinkostenstrukturen von über 200 Produktionsstandorten. Die Daten lassen sich auf Knopfdruck in Ihre Kalkulation integrieren und stellen so das objektive Rückgrat für Ihre tagesaktuelle und präzise Kalkulation, Simulation und Ihr Kostenbenchmarking dar. Ihre weltweiten Entscheidungen werden hierdurch nicht nur präziser und transparenter, sondern auch wesentlich beschleunigt.

Resümee

Konsequente Umsetzungsorientierung und eine hohe Nachhaltigkeit – dies sind zwei der Erfolgsfaktoren, mit denen wir Ihrem Einkauf eine überlegene Performance garantieren. Überzeugen auch Sie sich – complete your success!

Referenzkunden

Siemens, Deutsche Post World Net, Infineon, Qimonda, Brose, Audi, Autoliv, GETRAG Ford Transmissions, Peguform, RWE, Cherry, Valeo, JAC Products, T-Mobile, Karmann, Lufthansa Cargo, Visteon, Miele, EADS, Dräxlmaier, Rolls-Royce, EDSCHA, DURA, Johnson Controls

D&B Deutschland

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Sonstige
Plattformen: Sourcing
Software: Lieferantenmanagement, Sourcing

Firmendaten

Name der Firma:	D&B Deutschland
Anschrift/Straße Nr.:	Havelstr. 9
PLZ, Ort:	64295 Darmstadt
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)6151 1375-0
Fax:	+49 (0)6151 1375-680
E-Mail:	service-de@dnbgermany.de
Homepage (URL):	www.dnbgermany.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Sabine Niedenthal
Position:	Director Supply Management Solutions
Telefon:	+49 (0)6151 1375-711
Fax:	+49 (0)6151 1375-99711
E-Mail:	Niedenthal@dnbgermany.de

Firmentyp GmbH

Hauptgeschäftsfelder

Supply Management Solutions (SMS): Lösungen für das Einkaufsmanagement
Risk Management Solutions (RMS): Lösungen für das Risikomanagement
Sales & Marketing Solutions (S&MS): Lösungen für Sales & Marketing

Firmenprofil

D&B Deutschland (früher Dun & Bradstreet) ist ein Unternehmen der Bisnode Gruppe und gehört zum weltweiten D&B-Netzwerk, dem Weltmarktführer für Wirtschaftsinformationen und Firmenbewertungen. Unternehmen aus allen Branchen nutzen die Daten und Lösungen von D&B Deutschland zur Bonitätsprüfung, bei der Kundengewinnung und im strategischen Einkauf.

Branchenfokus

Der Geschäftsbereich „Supply Management Solutions“ von D&B Deutschland bietet ausführliche Informationen über Lieferanten, bewertet diese mit objektiven Kriterien und unterstützt so den strategischen Einkauf. Basis dafür ist die D&B-Datenbank mit Informationen über 3,7 Mio. deutsche und mehr als 110 Mio. Firmen weltweit.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Herr Thomas Dold und Herr Ulrich Müller
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	-
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	140
USt-IdNr:	-
Gründungsjahr:	-
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Hamburg, Düsseldorf und München
Ansprechpartner:	-
Zertifizierungen des Unternehmens:	-

Einkaufsdienstleistungen

Lieferantendaten qualifizieren

Durch den Abgleich mit der D&B Datenbank bereinigen und aktualisieren Sie Ihre Lieferantendaten. Dabei werden die Daten mit der D&B D-U-N-S® Nummer versehen. Diese ermöglicht eine eindeutige Identifizierung von Unternehmen. Doppelte Einträge werden identifiziert, falsche Angaben korrigiert und nicht aktive Lieferanten erkannt. Gleichzeitig werden Ihre Datensätze mit wichtigen Informationen angereichert. Im nächsten Schritt überprüft D&B die Qualität Ihrer Daten, d.h. die Ergebnisse der Qualifizierung werden ausgewertet. Die verwendbaren Daten werden dann mit weiteren Informationen aus der D&B Datenbank angereichert.

Ausgaben analysieren

Ihre Einkaufsausgaben lassen sich bis zu 90% zuordnen – und erlauben so eine eingehende Analyse. Durch den Abgleich Ihrer Daten und die Ergänzung mit der D&B D-U-N-S® Nummer erkennen Sie beispielsweise, welche Lieferanten zur gleichen Unternehmensgruppe gehören. So können Sie Ihre Ausgaben innerhalb eines Konzerns ermitteln. Eine zusätzliche Übersicht über die Verteilung Ihrer Ausgaben erhalten Sie über die regionale und geografische Darstellung Ihrer Lieferanten.

Einsparpotenziale identifizieren

Durch die gewonnene Transparenz zu Ihren Ausgaben können Sie Ihre Einsparpotenziale ermitteln, Einkaufskonditionen vereinheitlichen, Ihren Einkauf bündeln, die Lieferantenanzahl reduzieren und innerhalb von Konzernfamilien einkaufen: Ihre Kenntnisse über die tatsächlichen Einkaufsvolumen bei Lieferanten eröffnen Ihnen eine stärkere Verhandlungsposition.

Sourcing

Lieferantendaten qualifizieren

Harmonisieren Sie Ihre Lieferantenstammdaten und reichern Sie diese an. Durch den Abgleich mit der D&B Datenbank bereinigen und aktualisieren Sie Ihre Lieferantendaten. Dabei werden die Daten mit der D&B D-U-N-S® Nummer versehen. Diese ermöglicht eine eindeutige Identifizierung von Unternehmen. Doppelte Einträge werden identifiziert, falsche Angaben korrigiert und nicht aktive Lieferanten erkannt.

Beschaffungsmärkte analysieren

Sind Ihre Daten bereinigt und mit weiteren Informationen angereichert, können Sie Bezugsquellen eindeutig klassifizieren. Der SIC-Code (Standard Industrial Classification) ermöglicht Ihnen zum Beispiel eine weltweit standardisierte Lieferantensuche nach differenzierten Branchenzuordnungen.

Lieferanten finden

Wie finden Sie geeignete Lieferanten? Indem Sie Ihre Lieferantendaten qualifizieren und Beschaffungsmärkte analysieren, schaffen Sie die Voraussetzungen, um neue Bezugsquellen zu erschließen. Anhand Ihrer Selektionskriterien recherchieren Sie in der globalen D&B Datenbank Lieferanten mit übereinstimmenden Merkmalen.

Lieferantenmanagement

Lieferantendaten qualifizieren

Durch den Abgleich mit der D&B Datenbank bereinigen und aktualisieren Sie Ihre Lieferantendaten. Dabei werden die Daten mit der D&B D-U-N-S® Nummer versehen. Diese ermöglicht eine eindeutige Identifizierung von Unternehmen. Doppelte Einträge werden identifiziert, falsche Angaben korrigiert und nicht aktive Lieferanten erkannt. Gleichzeitig werden Ihre Datensätze mit wichtigen Informationen angereichert.

Risiken analysieren

Sichern Sie Ihre eigene Lieferanten-Einschätzung mit der externen Risikobewertung von D&B ab. Die D&B Daten verhelfen Ihnen dazu, mögliche Ausfallrisiken bei Ihren Lieferanten zu erkennen. Sie stellen Unternehmensverflechtungen Ihrer Lieferanten fest, decken so Klumpenrisiken auf und sichern Ihre zukünftige Produktionsfähigkeit. Wie wichtig sind Sie für einen Lieferanten? Dies zeigen Ihnen die Umsatzdaten von Unternehmen in der D&B Datenbank.

Risiken überwachen

Das D&B Frühwarnsystem informiert Sie zeitnah über kritische Veränderungen bei Ihren Geschäftspartnern – weltweit. Mit den Analysen und Berichten von D&B können Sie risikorelevante Veränderungen schon im Vorfeld erkennen: Beispielsweise sind Änderungen im Zahlungsverhalten eines Unternehmens oftmals der erste Indikator für wirtschaftliche Probleme.

Referenzkunden

Supply Management Solutions: Hugo Boss, Hamburger Stadtentwässerung (HSE)
Risk Management Solutions: Rudolf Sievers KG, DKV Euro Services, Interoll, RS Components, Klöpferholz
Sales & Marketing Solutions: Deutscher Paket Dienst (DPD), Leyhausen International Call Center, Easynet

DENIOS AG

Kategorien

Händler/Hersteller: Betriebseinrichtung, Literatur/Fachinformation
Software: Katalogmanagement

Firmendaten

Name der Firma:	DENIOS AG
Anschrift/Straße Nr.:	Dehmerstraße 58-66
PLZ, Ort:	32549 Bad Oeynhausen
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)5731 753-0
Fax:	+49 (0)5731 753-199
E-Mail:	info@denios.de
Homepage (URL):	www.denios.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Kay Schubert
Position:	eProcurement Manager
Telefon:	+49 (0)5731 753-165
Fax:	+49 (0)5731 753-197
E-Mail:	kaS@denios.de

Firmentyp AG

Hauptgeschäftsfelder

Die DENIOS AG ist Entwickler, Hersteller und Lieferant von Produkten für Umweltschutz/Gefahrstofflagerung, Produktionsausstattung/Handling-Systeme, Entsorgung/Reinigung und Arbeitssicherheit/PSA. Entwicklung, Konstruktion und Fertigung liegen in einer Hand.

Firmenprofil

Die DENIOS AG mit Hauptsitz in Bad Oeynhausen ist ein innovatives, mittelständisches, flexibles Unternehmen mit über 20 Jahren Erfahrung in den Bereichen Umweltschutz und betriebliche Sicherheit. Sie beschäftigt mehr als 650 Mitarbeiter weltweit.

Branchenfokus

Die DENIOS AG beliefert Unternehmen mit umfangreichen Produkten, die für den gesetzeskonformen und sicheren Umgang mit Gefahrstoffen und deren Lagerung benötigt werden.

Weitere Firmenangaben

Vorstand:	Dipl.-Ing. Helmut Dennig (Vors.), Dipl.-Ing. Theodor Breuker
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	Thomas Laubenstein
Umsatz/letztes Geschäftsjahr: :	41,3 Mio. Euro (2006)
Anzahl der Beschäftigten:	220 Mitarbeiter in Bad Oeynhausen; ca. 650 Mitarbeiter weltweit
USt-IdNr:	DE 811228331
Gründungsjahr:	1986
Niederlassungen:	DE, SE, IT, FR, NL, CZ, AT, UK, USA, CH, ES, BE, DK, PL
Ansprechpartner:	Kay Schubert
Zertifizierungen des Unternehmens:	DIN EN ISO 9001, DIN EN ISO 14001

Betriebseinrichtung

Die DENIOS AG bietet ihren Kunden sowohl Produkte für die Betriebseinrichtung als auch für die persönliche Schutzausrüstung. Dabei steht der Sicherheitsgedanke stets an erster Stelle. Ob Atemschutzmaske oder feuerfeste Papierkörbe, die DENIOS AG bietet Ihnen eine große Produktvielfalt für Produktion und Verwaltung.

Abfüllstation mit verzinktem Fassbock für ein Fass à 60/200 Liter, weitere stehende Fässer & Kleingebinde, Auffangwanne lackiert

Literatur/Fachinformation

Neben sämtlichen Produkten für den gesetzeskonformen Umgang mit Gefahrstoffen, bietet die DENIOS AG mit ihren Gefahrstofftagen Kunden mehrmals im Jahr die Möglichkeit, sich fortzubilden. Ziel ist es, Firmen und ihre Mitarbeiter für den sicheren Umgang mit Gefahrstoffen zu sensibilisieren und ihnen eine Hilfestellung im Verordnungs- und Gesetzesdschungel zu geben. Des Weiteren haben wir Tipps zum Umgang und Handling mit Gefahrstoffen auf Grundlage der deutschen Gesetzgebung in der DENIOS Gefahrstoff-Fibel zusammengefasst.
Weitere Informationen hierzu finden Sie online unter www.denios.de

Katalogmanagement

Die DENIOS AG bietet Ihnen die passende Lösung für Ihren Bedarf. Zum Beispiel bereiten wir Ihnen kostenlos den elektronischen Haupt-Katalog für Ihr eProcurement-System auf – dies hat für Sie nur Vorteile. Zum einen werden aktualisierte Daten automatisch weitergeleitet und zum anderen können Sie mit Hilfe von präzisen Produktbeschreibungen, Bildern und Artikelreferenzen schnell das richtige Produkt für Ihren Bedarf finden. Somit greifen Sie einfach von Ihrem eProcurement System aus direkt auf unseren Katalog zu. Ganz egal, ob Sie die Vorteile einer Bestellung über unseren Online-Shop nutzen, oder darüber hinaus nach einer komplett integrierten eProcurement Lösung mit DENIOS streben:
Wir bieten Ihnen für beide Wege optimale Möglichkeiten.
Rufen Sie uns an: +49 (0)5731 753-165.

Resümee

Die DENIOS AG hebt sich besonders durch folgende Qualifikationen hervor:
Durch die eigene Entwicklung, Fertigung und Konstruktion im Hause zeichnet sich die DENIOS AG durch einen hohen Qualitätsstandard aus. Darüber hinaus setzt sie auf aktiven Umweltschutz. Dies wird anhand ihres umfangreichen Produktspektrums mit den Schwerpunkten Umweltschutz und Arbeitssicherheit deutlich. Neben kompetenter, persönlicher Beratung und Service entwickelt die DENIOS AG auch gerne individuelle Lösungen für ihre Kunden. Dadurch erhalten die Kunden eine optimale Unterstützung von Anfang an. DENIOS Produkte entsprechen immer dem aktuellen Stand der Technik und der aktuellen Gesetzgebung.

Referenzkunden

Nahezu alle produzierenden Unternehmen zählen zu den Kunden der DENIOS AG. Ob Mittelstand, Konzern oder Kommune in Deutschland, Europa und den USA, alle profitieren von dem Know-how der DENIOS AG.

Umsetzung von Beschaffungsstrategien im Marketingeinkauf

Bedarfs- und Lieferantenmanagement zur Realisierung von Beschaffungsstrategien

Commodity-Definitionen und die Zuordnung der zugehörigen Lieferanten stellt den ersten Einkaufsschritt zum strategischen Managen des Marketingspends dar. Der Ausgangspunkt hierfür ist häufig eine taktische und operative Betreuung der Marketingabteilungen. Die Lieferantenauswahl und Verhandlungen werden vom Fachbereich selbst geführt. Der Einkauf führt anschließend die Bestellungen aus. Aus Sicht der Marketingabteilung verändert sich durch den Einkaufsanspruch, die Lieferantenbeziehungen zu managen, das gewohnte Arbeitsumfeld. Sollen die entwickelten Einkaufsstrategien über Folienstatus „Slideware" hinaus realisiert werden, so müssen auf verschiedenen Ebenen Maßnahmen eingeleitet werden. Hier sollen die Wichtigsten kurz angesprochen werden.

Präsenz in der Marketingabteilung:
Der Umgang mit Lieferanten ist Teil des Marketingalltages. Somit kann ein Einkäufer in den Abteilungsbesprechungen der Fachbereiche häufig gute Beiträge leisten. Eine Einladung erhält der Einkäufer häufig nicht, einer Selbsteinladung wird aber auch nicht widersprochen. Dadurch bilden sich Netzwerke.

Procurement Operations:
Der operative Einkauf ist bildlich der Boden auf dem alle Strategien basieren. Je klarer die operative Beschaffung strukturiert ist und die Zusammenarbeit zwischen strategischem und operativem Einkauf funktioniert, umso besser wird der Fachbereich betreut. Damit lassen sich Veränderungen über die Operations durchsetzen.

Genehmigungsprozesse:
Diese sollten vom Einkauf auf Basis von Audit und Revisionsforderungen geliefert und kontrolliert werden.

Beschaffungspolicies:
Die Ausformulierung von Visionen und Policies hat für die Realisierung von Strategien eine wichtige Funktion: Bei Eskalationen regeln sie für Einkäufer und Marketing den Kompetenzrahmen. Da sie einkaufspezifisch sind, sollte der Einkäufer einen Vorteil haben.

Controlling Sponsorship:
Maverick Buying ist für Einkauf und Controlling ein Risikofaktor für Strategieimplementation und Geschäftszahlen. Sollte das Controlling den Einkauf unterstützen oder mit der Umsetzung eigener Strategien beauftragen, schafft dies zusätzlichen Spielraum. Ein Beispiel für eine Kombination von Controlling- und Einkaufspolicies wären:

Controlling:
Keine Rechnung ohne Bestellnummer. Bestellgenehmigungsprozess liefert Einkauf.

Einkauf:
Keine Lieferantenbeauftragung ohne Einkauf. Keine Bestellung nach Lieferung. Dadurch wäre jeder gezwungen vor Leistungsbeginn den Einkauf zu informieren.

Lieferantenbeziehungen:
Der Einkauf wird über Ausschreibungen und Verhandlungen für die Lieferanten bedeutsam. Durch Unterstützung von Lieferanten und Fachbereich bei Eskalationen bildet sich ein belastbares Netzwerk, das die Strategieumsetzung zumindest in weiten Bereichen zulässt.

Kennzahlenreporting:
Zuletzt müssen Erfolge sicht- und reportbar sein. Hierzu ist zwingend ein korrektes Spendreporting pro Commodity zu gewährleisten. Unter Berücksichtigung der aufgeführten Faktoren können Strategien realisiert werden.

Autor: Carsten Nazet

Hewlett-Packard GmbH
Herrenberger Straße 140
71034 Böblingen
Tel.: +49 (0)7031 142881
E-Mail: carsten.nazet@hp.com

Wo Sie Recht haben, haben Sie Recht.

Unser Service

Mit BME-Service Recht werden Mitgliedsfirmen einfach, schnell und preisgünstig beraten. Serviceschwerpunkte sind die Rechtsgebiete rund um Einkauf und Logistik wie u.a. **IT-Recht** und **Lizenzbedingungen, Non Disclosure Agreements, Wartungsverträge, Service Level Agreements** sowie **Outsourcing** und **Telekommunikationsrecht.**

Wir unterstützen Sie bei der Gestaltung von individuellen, unternehmens- und branchenspezifischen Verträgen, der Prüfung Ihrer Verträge, der Erstellung und Anpassung Ihrer Allgemeinen Geschäfts- und Einkaufsbedingungen und mit individueller Beratung.

BME-Portal – Informationsbroker für Mitglieder

Eine **Vertragsdatenbank** und aktuelle **Rechtsinfos** finden Sie unter der Rubrik BME-Service Recht im BME-Portal (www.bme.de)

Ihre Vorteile

- Praxisorientierte Beratung rund um Einkauf und Logistik
- Verlässliche und stabile Vertragsverhältnisse
- Schaffung von Rechtssicherheit

Wir unterstützen Sie: BME-Service Recht

Bei Rechtsfragen rund um Einkauf und Logistik wenden Sie sich direkt an:
RA Sebastian Schröder
BME-Service Recht
Tel.: 069 / 30838-141
Fax: 069 / 30838-199
E-Mail: recht@bme.de
Internet: www.bme.de

BME verband
Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.

BME e.V. · Bolongarostraße 82 · D-65929 Frankfurt am Main · Tel.: 069 / 30838-141 · Fax: 069 / 30838-199 · E-Mail: recht@bme.de · Internet: www.bme.de

empolis GmbH

Kategorien

Plattformen: Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung
Software: Dokumentenmanagement/Vertragsmanagement, Katalogmanagement, Product Information Management

Firmendaten

Name der Firma:	empolis GmbH
Anschrift / Straße Nr.:	An der Autobahn
PLZ, Ort:	33311 Gütersloh
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)5241 8040-233
Fax:	+49 (0)5241 8060-34
E-Mail:	info@empolis.com
Homepage (URL):	www.empolis.com

Kontakt

Ansprechpartner:	Martina Tomaschowski
Position:	Director Marketing
Telefon:	+49 (0)5241 8074-358
Fax:	+49 (0)5241 8074-379
E-Mail:	martina.tomaschowski@empolis.com

Firmentyp GmbH

Hauptgeschäftsfelder

Softwareprodukte und Dienstleistungen zur Optimierung der geschäftskritischen Prozesse rund um den Produkt-Lebenszyklus. Informationslogistik ermöglicht die Übertragung der Just in Time Philosophie auf die komplexer werdende Informations- und Kommunikationsversorgung: „Die richtige Information zur richtigen Zeit bei der richtigen Person".

Firmenprofil

empolis bietet Enterprise Content und Knowledge Management-Lösungen zur unternehmensweiten Informationslogistik und Optimierung von Geschäftsprozessen. Eine mehr als 20-jährige Erfahrung und intensives Branchen Know-how sind Basis unserer Softwareprodukte für eine Vielzahl unterschiedlicher Anwendungen.

Branchenfokus

empolis ist B2B Anbieter, der langfristige Wertepartnerschaften mit nationalen und internationalen Kunden aller Branchen und öffentlichen Institutionen pflegt.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Bernhard Ribbrock (CEO), Stefan Wess (Managing Director)
Einkaufsleiter:	CFO (Chief Financial Officer): Dirk Speckmann
Verkaufsleiter:	Andreas Rempe, Udo Engelhardt
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	30 Mio. Euro
Anzahl der Beschäftigten:	200
USt-IdNr:	DE812992499
Gründungsjahr:	1986
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Gütersloh (Headquarters) Kaiserslautern, Würzburg, Poznan (Polen)
Ansprechpartner:	Martina Tomaschowski
Zertifizierungen des Unternehmens:	DIN EN ISO 9001:2000

Product Information Management

Unsere Product Information Management Lösungen ermöglichen Ihnen eine besonders effiziente datenbankgestützte Katalogproduktion für Print und elektronische Medien:

- Die zentrale medienneutrale Produktdatenbank verwaltet alle relevanten Produktinformationen. Bestehende Dateninseln werden über Schnittstellen angebunden oder abgelöst. So werden Mehrfacherfassungen vermieden und die Wiederverwendung einmal erfasster Informationen unterstützt.
- Aus dem zentralen Datenbestand der Produktdatenbank erzeugen Sie automatisiert die verschiedenen Publikationen, wie Datenblätter, Printkataloge oder elektronische Kataloge (eShop).
- Die Prozesse zur Beschaffung und Übersetzung von Inhalten, wie auch die Prozesse zur Erzeugung der unterschiedlichen Ausgabeformate werden so unterstützt, dass der Erfassungsaufwand und der organisatorische Aufwand minimiert werden.
- Auch kurzfristige Änderungen sind uneingeschränkt möglich. Neue Produkte werden schnell aufgenommen. Neue Versionen oder Varianten in verschiedenen Sprachen einmal erzeugter Produktinformationen lassen sich leicht produzieren. Die Korrekturzyklen reduzieren sich, da mit geprüften Produktdaten und Verfahren gearbeitet wird.
- Durch einen modularen Aufbau und Skalierbarkeit integriert sich das System problemlos in eine bestehende IT-Landschaft und ist an Kundenbedürfnisse anpassbar.

Vorteile

Mit der empolis:Product Information Management Suite (e:PIMS)

- schaffen Sie Wettbewerbsvorteile durch eine integrierte und zentrale Produktkommunikation
- erstellen Sie jegliche Art von Publikationen (Print/Online/eShop) in verschiedenen Sprachen
- ermöglichen Sie eine schnelle und wirtschaftliche Aktualisierung der Produktinformationen für alle Medien und Sprachen
- nutzen Sie die Potenziale einer qualitativ hochwertigen und schnellen Datenbereitstellung für automatisierte Publikationen

Resümee

Mit der empolis:Product Information Management Suite können alle Produktinformationen von der Produktentwicklung bis zu den Katalogdaten medienneutral gepflegt werden. Eine hohe Wiederverwendung von Produktbeschreibungen und ein intelligentes Übersetzungsmanagement garantieren eine schnelle Verfügbarkeit der Produktinformationen in allen Sprachen für alle Medien. Automatisierte Prozesse generieren Produktdatenblätter und Produktkataloge auf Knopfdruck. Kontinuierliche, parallele Aktualisierungen im eCommerce stellen dem Markt kurzfristig alle relevanten Produktinformationen kundenspezifisch zur Verfügung.

Die Einsatzmöglichkeiten der e:PIMS sind nahezu unbegrenzt. Gerne erarbeiten wir auch mit Ihnen Lösungen für Ihr spezielles Anwendungsfeld. Kontaktieren Sie uns doch einfach – wir beraten Sie gerne.

Referenzkunden

Namhafte Unternehmen und öffentliche Institutionen aus allen Branchen vertrauen auf unser Know-how, darunter Airbus, Arcor, Bosch, Busch-Jaeger, Europäisches Patentamt, Möller, Phoenix Contact, Vodafone, WITTENSTEIN u.v.m.

e-pro solutions GmbH

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Prozessberatung, Schulungen/Training, Softwareauswahl/Integration/Implementierung
Plattformen: Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung
Software: Katalogmanagement, Product Information Management

Firmendaten

Name der Firma:	e-pro solutions GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	Waldburgstraße 21
PLZ, Ort:	70563 Stuttgart
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)711 687042-0
Fax:	+49 (0)711 687042-20
E-Mail:	info@e-pro.de
Homepage (URL):	www.e-pro.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Thomas Zolleis
Position:	Bereichsleiter Business Tools und Support
Telefon:	+49 (0)711 687042-14
Fax:	+49 (0)711 687042-20
E-Mail:	thomas.zolleis@e-pro.de

Firmentyp Software-Hersteller

Hauptgeschäftsfelder

Unternehmensweites Produkt-Informations-Management, Internationale Produktkommunikation, Database Publishing, Cross Media Publishing, Media Asset Management, Webbasierte Publikationsprozesse, Online-Kataloge und eBusiness, Erzeugung elektronischer Kataloge und Klassifikation.

Firmenprofil

1999 als Mitentwickler des BMEcat gestartet, ist die e-pro solutions GmbH heute das führende deutsche Softwarehaus für Standardprodukte in den Bereichen Produkt-Informations-Management (PIM) mit über 100 Installationen, sowie mit mehr als 500 Kunden Marktführer im Bereich Database Publishing und eBusiness.

Branchenfokus

Die e-pro solutions GmbH bietet branchenunabhängige Standard-Software. Unsere Kernbranchen sind Elektrotechnik, Maschinen- und Anlagenbau, Bauindustrie, Technischer Handel, Sanitär-Heizung-Klima, Büromaterial und Papierwaren, Automobilindustrie, Werkzeugindustrie siehe auch www.e-pro.de (Rubrik Referenzen).

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Michael Bayer, Dr. Arno Hitzges
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	Thomas Mademann
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	70
USt-IdNr:	DE 201 464 101
Gründungsjahr:	1999
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Hamburg, Köln, Poznan
Ansprechpartner:	-
Zertifizierungen des Unternehmens:	eCl@ss, BMEcat, ETIM

Katalogmanagement

Mit e-proCAT, dem Marktführer für elektronische Kataloge, lassen sich Produktinformationen automatisch klassifizieren und in verschiedenste Formate und Derivate konvertieren. Unterstützt werden alle gängigen Standardklassifikationen sowie individuelle Klassifikationssysteme.
Wie kein anderes Produkt verbindet e-proCAT Funktionen wie Produktdatenbearbeitung, Klassifikation, automatische Merkmalserfassung, MIME-Typ-Management, Sortimentsbildung und -bereinigung.
Als Kooperations- und Zertifizierungspartner von eCl@ss und offizielle BMEcat-Zertifizierungsstelle bietet e-pro Ihnen ein Höchstmaß an Investitionssicherheit.
Nutzen Sie die Software und Dienstleistungen, um im eBusiness qualitätsgesicherte elektronische Kataloge mit hochwertigen Daten zu erzeugen und um Kataloge zu prüfen.

Produkt-Informations-Management (PIM)

Die skalierbare PIM-Lösung MEDIANDO ermöglicht die zentrale, medienneutrale Verwaltung und webbasierte Pflege von mehrsprachigen Produktinformationen. MEDIANDO passt sich aufgrund seiner Modularität den individuellen Anforderungen jedes Markenunternehmens an.

Zielgruppenspezifisch können aktuelle und qualitätsgesicherte Produktinformationen aus der medienneutralen Datenbank heraus in sämtliche Medienkanäle kommuniziert werden:

- Hochautomatisierte Produktion von Produktunterlagen wie Kataloge und Preislisten
- Webbasierte Publikationsplanung und -erstellung von CI-konformen Aktionsflyern und Broschüren
- Abbildung der Produktinformationen in Online-Katalogen mit optionaler Shopanbindung
- Erstellung von elektronischen Katalogen im BMEcat-Format
- Digitale Produktkataloge auf CD-ROM

Steigern Sie mit MEDIANDO Ihren Marketing-Output bei gleichbleibender Personalstärke. Stärken Sie Ihre Marke mit einheitlichen Inhalten und CI-konformer Gestaltung Ihrer Marketingmaterialien. Optimieren Sie Ihren Produktkommunikationsprozess und erzielen Sie einen zielgruppenspezifischen, schnelleren time to market im globalen Wettbewerb.

Resümee

Die e-pro solutions GmbH ist mit über 100 Installationen im Bereich Produkt Informations-Management (PIM) und mehr als 500 Kunden in den Bereichen Database Publishing und eBusiness das führende deutsche Softwarehaus für Markenunternehmen. Als Mitbegründer des BMEcat und Kooperationspartner von eCl@ss, ETIM, proficl@ss und BME bietet e-pro Ihnen ein Höchstmaß an Investitionssicherheit.
Profitieren Sie von unserer langjährigen Projekterfahrung und der Beratungsqualität, die wir Ihnen in den Bereichen Produktkommunikation und eBusiness garantieren.

Referenzkunden

Zu unseren Referenzkunden gehören namhafte Hersteller und Händler: ABB, Assa Abloy, C. & E. Fein, Corning Cable, Faber Kabel, Festool, Gustav Hensel, Johnson Electric, KNIPEX, Maxdata, Miele, Olympus, Osram, Phoenix Contact, Siemens, Stiebel Eltron, Sto, Swarovski, theben, ThyssenKrupp, Vaillant ...

Friedrich Delker GmbH & Co. KG

Kategorien

Händler: Arbeitsschutz, Betriebseinrichtungen, Schweißtechnik, Werkzeuge
Plattformen: Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung, Shopsysteme

Firmendaten

Name der Firma:	Friedrich Delker GmbH & Co. KG
Anschrift/Straße Nr.:	Manderscheidtstraße 20
PLZ, Ort:	45141 Essen
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)201 8912-0
Fax:	+49 (0)201 8912-100
E-Mail:	info@delker.com
Homepage (URL):	www.delker.com

Kontakt

Ansprechpartner:	Jörg Ebbert
Position:	Leiter IT
Telefon:	+49 (0)201 8912-159
Fax:	+49 (0)201 8912-4159
E-Mail:	joerg.ebbert@delker.com

Firmentyp	Händler, Dienstleister

Hauptgeschäftsfelder

Die Friedrich Delker GmbH & Co. KG ist der bundes- und europaweite (System-) Lieferant für Qualitäts- und Elektrowerkzeuge, Lager- und Betriebseinrichtungen, Arbeitsschutz, Werkzeugmaschinen und Schweißtechnik. Wir verstehen uns als kompletter Dienstleister für Standardsortimente und als flexibler Problemlöser bei kundenspezifischen Beschaffungsartikeln, Projekten und Versorgungskonzepten. Darüber hinaus sind wir spezialisiert auf maßgeschneiderte eProcurement-Systeme.

Firmenprofil

Delker ist mit rund 80 Mitarbeitern ein inhabergeführtes, mittelständisches und modernes Großhandels- und Dienstleistungsunternehmen mit Sitz im Ruhrgebiet. Große Produktauswahl mit fachkompetenter Beratung, hohe Produktqualität, prozessoptimiertes Supply Chain Management (SCM), unterstützt durch elektronische Abwicklungen, kennzeichnen unsere Kernkompetenzen. Mit unserem vielfältigen Sortiment von 65.000 Katalog-, 34.000 Lager- und 90.000 elektronischen Artikeln sowie internationalen Sales- und Sourcingaktivitäten runden wir unser Leistungsprofil ab.

Branchenfokus

Branchenübergreifend für alle Kundengrößen. Besondere Qualifikationen für größere mittelständische und Großunternehmen in den Branchen Energieversorgung, Chemie, Hoch- und Tiefbau, Maschinenbau und Pharma.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Dipl.-Wirtsch.-Ing. Georg Delker
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	Holger Scheidt
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	ca. 30 Mio. Euro
Anzahl der Beschäftigten:	80
USt-IdNr:	DE 119 687 132
Gründungsjahr:	1969
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Essen
Ansprechpartner:	-
Zertifizierungen des Unternehmens:	DIN EN ISO 9001:2000, BMEcat, BestPractice Award Silber (e_Procure 2007), Bester Branchenkatalog Werkzeuge 2006

Arbeitsschutz, Betriebseinrichtungen, Schweißtechnik, Werkzeuge

Delker bietet ein umfangreiches und leistungsstarkes Marken- und Handelsmarkensortiment von hoher Qualität an. Besonders im Werkzeugbereich liefern wir Ihnen starke Standardsortimente und darüber hinaus kunden- oder fachspezifische Zusatzsortimente. Neben Produkten aller bedeutenden Hersteller bieten wir Ihnen mit unserer Handelsmarke PROMAT eine Produktlinie an, die mit hoher Qualität und attraktivem Preis überzeugt.

Unser Sortiment haben wir in insgesamt sechs Katalogen zusammengefasst, die auch elektronisch zur Verfügung stehen:

- Der große Werkzeugkatalog
- Werkzeugtechnik
- Präzisionswerkzeuge
- Arbeitsschutz
- Lager- und Betriebseinrichtungen
- Schweißtechnik

Bestellabwicklung

Wir bieten Ihnen mit „D2B“ eine prämierte eProcurement-Lösung (BestPractice Award, e_procure & supply 2007) mit einer intelligenten Benutzerverwaltung an, die wir an Ihr Anforderungsprofil anpassen können. Wichtige Funktionalitäten, wie die kostengünstige Integration in Ihr bestehendes Warenwirtschaftssystem, Multilieferanten- und Multikatalogfähigkeit gewährleisten, dass im Zuge von Kooperationen mit Händlern komplementärer Warengruppen die Delker D2B-Lösung dahingehend erweitert werden kann, dass für Sie ein komplettes C-Teile-Management unter einer Oberfläche entsteht.

Elektronische Kataloge

Die Datenqualität ist für Delker von höchster Wichtigkeit. Wir stellen Ihnen unser vollständiges elektronisches Produktspektrum mit über 90.000 Artikeln (Delker Katalog-Sortiment + ausgewählte Hersteller-Sortimente) in der eCl@ss 5.1 Klassifizierung im BMEcat V1.2-Format und nahezu beliebigen Formaten zur Verfügung. Zusätzlich zu unserem leistungsstarken eProcurement-System „D2B“ sind wir auch auf den wichtigsten Portalen wie beispielsweise cc-hubwoo, ariba und Seagull vertreten.

Resümee

Unsere Stärke resultiert aus der konsequenten Kundenorientierung und der umfassenden Nutzung elektronischer Medien für Ihre Beschaffungsprozesse. Wir bieten Ihnen kompetenten Service aus einer Hand und ein umfassendes Produktsortiment namhafter Lieferanten. Nutzen Sie unser internetbasiertes Einkaufstool zur Optimierung und Kostensenkung Ihres Beschaffungswesens: Unsere eProcurement-Lösung verschlankt zeitaufwändige Bestellprozesse.

Wir legen Wert auf eine partnerschaftliche und individuelle Zusammenarbeit mit dem Ziel, durch gemeinsame Prozessoptimierung höchstmögliche Effizienz und Wirtschaftlichkeit zu erreichen.

Referenzkunden

AXA, Bayer, Bilfinger Berger, Henkel, HOCHTIEF, Klöckner Pentaplast, RWE, VOLKSWAGEN uvm.

Stand und Weiterentwicklung der elektronischen Beschaffung in deutschen Unternehmen

Studie „Elektronische Beschaffung 2007“ – ausgewählte Ergebnisse

Seit 2004 wird durch den BME – seit 2006 in Zusammenarbeit mit dem Lehrstuhl für Industriebetriebslehre der Universität Würzburg – der aktuelle Stand und die Weiterentwicklungen der elektronischen Beschaffung in Unternehmen jährlich erhoben. Im Fokus stehen dabei die Systemklassen Kataloge, eSourcing (Ausschreibungen und Auktionen), eCollaboration und Lieferantenbewertung.

Das Bild der Befragung im Jahr 2007 ist zweigeteilt: Während im Bereich der Kataloge und der Lieferantenbewertungssysteme der Ausbau kontinuierlich vonstatten geht, scheint sich in den Bereichen eSourcing und eCollaboration jeweils eine Kluft zwischen zwei Gruppen herauszubilden. Auf der einen Seite gibt es eine größer gewordene Anzahl von Unternehmen, die beabsichtigen, diese Lösungen in naher Zukunft nicht einzuführen bzw. nur sporadisch zu nutzen. Auf der anderen Seite schreiten die Unternehmen, die entsprechende Projekte realisiert haben, weiter voran. Und das mit Erfolg – die Zahlen der Vorjahre wurden auch diesmal wieder bestätigt: Unternehmen sparen bei den Prozesskosten durchschnittlich 10% bei A-/B-Gütern bzw. 35% bei C-Gütern und bei den Einstandpreisen 5% bei A-/B-Gütern und 10% bei C-Gütern ein.

Die stärkere Zurückhaltung der Unternehmen im Bereich eSourcing und eCollaboration mag zum Teil durch die zunehmende Fokussierung von Global-Sourcing-Aktivitäten in „Emerging Markets“ begründet sein. Nicht nur, dass hier Ressourcen gebunden werden, vor allem ist auf diesen neuen Märkten der Aufbau elektronischer Geschäftsbeziehungen nicht durchgehend realisierbar. Des Weiteren verschieben sich in der aktuellen Konjunktur die Zielstellungen der Beschaffung, da bspw. aufgrund von Kapazitätsengpässen nicht in ausreichendem Maße für Auktionen notwendige Konkurrenzsituationen aufgebaut werden können.

Die Servicequalität der Systeme wird signifikant schlechter als im Vorjahr bewertet. Hier kommt sicherlich zum Tragen, dass in einigen Unternehmen bisher nur Pilotprojekte liefen oder Tools sporadisch genutzt wurden. Dabei wird auch deutlich, dass deutlich mehr Unternehmen den technischen Betrieb eines Systems nicht als ihre Kernkompetenz erkannt haben und zunehmend auf Lösungen von Dienstleistern setzen.

Die Erhebung zeigt: Die Motivation für den Einsatz von eSourcing und eCollaboration liegt nach wie vor primär im eigenen Willen des Einkaufs zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit begründet. Auch wenn bei den einzelnen Tools die abgewickelten Beschaffungsvolumina meist noch deutlich unter der Hälfte des Möglichen liegen, so ist erkennbar, dass eine Reihe von Unternehmen die Volumina von Jahr zu Jahr sukzessiv erhöht. Interessanterweise scheinen KMU – sobald sie sich für ein Tool entschieden haben – dabei den Ausbau konsequenter voranzutreiben als Großunternehmen/Konzerne.

Autoren: Prof. Dr. R. Bogaschewsky, Dr. H. Müller

Lehrstuhl für IBL/Universität Würzburg, Centrum für Supply Management
Tel.: +49 (0)931 312937
E-Mail: boga@uni-wuerzburg.de
E-Mail: Holger.Mueller@cfsm.de

http://ibl.wifak.uni-wuerzburg.de, http://www.cfsm.de

Best Performance für den Einkauf, Gewinn für alle weltweit: DORMA setzt auf eSourcing

Transparenz und Standardisierung von der Bedarfsermittlung bis zum Vertragsabschluss

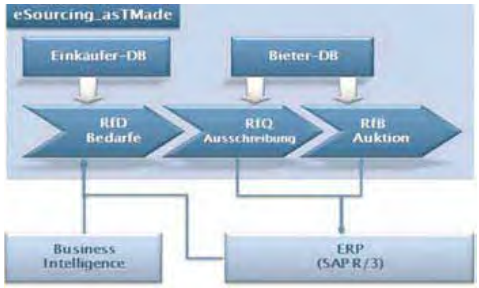
DORMA ist ein internationaler Systemanbieter von Produkten rund um die Tür. Mit 69 eigenen Gesellschaften in 45 Ländern und weltweit verteilten Produktionsstätten erwirtschaftet der Weltmarktführer einen Umsatz von 838 Mio. Euro. In der Produktentwicklung setzt DORMA Maßstäbe – bei der Lösung betriebswirtschaftlicher Aufgaben bedient sich das Unternehmen innovativer Informationstechnologien. Herausragendes Beispiel ist die Implementierung von eSourcing_asTMade, einer integrierten Plattform zur Abbildung der strategischen Einkaufsprozesse des DORMA-Einkaufs. Diese unterstützt ideal die Zusammenarbeit zwischen weltweit verteilten Materialgruppen Management (MGM) Teams.

Um die Lieferanten effizient in die Supply Chain von DORMA zu integrieren und den Aufwand für die Sammlung von Bedarfsinformationen sowie die manuelle Preispflege der Materialien zu reduzieren, entschied sich DORMA, die Ausschreibungs- und Auktionsplattform eSourcing_asTMade einzuführen.

Im Wesentlichen unterstützt die Lösung drei Hauptprozesse:

- Abfrage der Bedarfe zu vorgegebenen Warengruppen innerhalb der einzelnen Geschäftsbereiche weltweit.
- Überführung der Bedarfsmappe in eine elektronische Ausschreibung.
- Umwandlung der durchgeführten Ausschreibung in eine Auktion. (optional)

Hauptziel für DORMA war, mit Hilfe der Software die Materialstammdaten aus den verschiedenen ERP Systemen mit Einkaufsbestelltexten und Verbrauchs- bzw. Planmengen automatisch zu übernehmen. Im nächsten Schritt können die vereinbarten Einkaufskonditionen durch die Ausschreibungs- und Auktionsprozesse finalisiert und ohne Medienbrüche in das jeweilige ERP System zurückgeführt werden.



Durch die Bündelung von Einkaufsvolumina in den Ausschreibungs- und Auktionszyklen werden bei DORMA Einsparungen von mehreren Mio. Euro angestrebt.

Seit 2005 wird eSourcing_asTMade bei DORMA mit großer Begeisterung weltweit gelebt und kontinuierlich weiterentwickelt. Neuestes Feature ist die Berücksichtigung von TCO-Gesichtspunkten in der automatisierten Angebotsauswertung.

Im März 2006 erhielt die von arvato systems | Technologies für DORMA entwickelte Software-Lösung die Auszeichnung EPCON AWARD vom IIR.

Autor: Thomas Deux
COO Strategic Purchasing / VA

DORMA Holding GmbH + Co. KGaA
Breckerfelderstr. 42-48
58256 Ennepetal
Tel.: +49 (0)2333 793-1088
E-Mail: Thomas.Deux@dorma.com

FUTURA Solutions GmbH

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Prozessberatung, Schulungen/Training, Softwareauswahl/Integration/Implementierung, Sonstige
Plattformen: Collaborative Engineering, Lieferanten-Qualitätsmanagement, Sourcing
Software: Lieferantenmanagement, Sourcing

Firmendaten

Name der Firma:	FUTURA Solutions GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	Kreuzberger Ring 66
PLZ, Ort:	65205 Wiesbaden
Land:	Germany
Telefon:	+49 (0)611 33460-300
Fax:	+49 (0)611 33460-599
E-Mail:	info@futura-solutions.de
Homepage (URL):	www.futura-solutions.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Hubert Schröder
Position:	Leiter Vertrieb & Marketing
Telefon:	+49 (0)611 33460-420
Fax:	+49 (0)611 33460-520
E-Mail:	h.schroeder@futura-solutions.de

Firmentyp Softwarehersteller, Solution Provider, Dienstleister

Hauptgeschäftsfelder

Entwicklung standardisierter Software (Planning, Maintenance, myFUTURA eSourcing und Collaboration Plattform, SAP Integrationspakete). Betrieb der eSourcing Plattform im ASP-Modus (SRM on demand), Dienstleistung in Form von SAP Integration, Service, Training und mehrsprachigem Support.

Firmenprofil

FUTURA optimiert komplexe Beschaffungsprozesse durch integrierte Lösungen. Planungs- und Instandhaltungsabteilungen werden mit dem Einkauf vernetzt, Material- und Dienstleistungs- beschaffung/-abwicklung (Ausschreibung & Rahmenvertragsgeschäft) in SAP mittels standardisierter Pakete integriert.

Branchenfokus

myFUTURA ist branchenübergreifend international zur Optimierung der Materialbeschaffung und Dienstleistungsabwicklung einsetzbar und wird vorrangig inklusive der SAP Integration für die Bereiche Investitionsgüter und Immobilien genutzt.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Dipl.Ing. Hartmut Schwadtke
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	-
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	-
USt-IdNr:	DE814553252
Gründungsjahr:	1997
Geschäftsstellen:	-
Ansprechpartner:	-
Zertifizierungen des Unternehmens:	BMEnet Gütesiegel eSourcing, SAP Zertifikat über XI / NetWeaver Integration

Collaborative Engineering, Lieferantenmanagement, Prozessberatung, Schulungen/ Training, Softwareauswahl/Integration/ Implementierung, Sourcing, Sonstige

Optimierte Beschaffungsprozesse durch integrierte Lösungen

FUTURA Solutions bietet Ihnen durchgängige und in SAP integrierbare Lösungen für den Projekt- und Komplexeinkauf. Dreh- und Angelpunkt der Lösungen ist die mehrsprachige eSourcing und Collaboration Plattform myFUTURA. Die Plattform unterstützt Sie bei der effizienten Abwicklung Ihrer Beschaffungsaufgaben in allen Phasen des Einkaufs: Angefangen bei der Recherche und Präqualifizierung (RFP) von Lieferanten über Anfragen (RFI/RFQ), Verhandlungen (eAuctions) und die Vergabe von Aufträgen, bis hin zur Leistungserfassung und Abrechnung

SRM on demand

myFUTURA können Sie on demand nutzen – das heißt: wann immer und wo immer Sie wollen. Sie benötigen lediglich einen Internetzugang und einen Browser, keinerlei Installation.

Plug & Play mit SAP

myFUTURA lässt sich nahtlos über standardisierte Integrationspakete in SAP integrieren. Beide Systeme werden dabei nahtlos miteinander verschmolzen und der gesamte Beschaffungs- und Prüfungsprozess revisionssicher in SAP abgebildet.

All in one

Auch für die Erstellung von Projektausschreibungen (Planning) und die Verwaltung von Rahmenverträgen (Maintenance) hält FUTURA integrierte Lösungen bereit. Durch die Anbindung von Bedarfsträgern, Einkäufern und Dienstleistern werden Prozessketten für die Planung und Instandhaltung von Investitionsgütern und Immobilien geschlossen und optimiert.

Leistungsmerkmale

Collaboration
- Anbindung aller am Beschaffungsprozess Beteiligten
- Benutzerdefinierte Rollen- und Rechteverwaltung
- Globale und individuelle Messaging Systeme
- Dokumentenaustausch und -verwaltung

Supplier Management
- Lieferantenpool und -katalog zur Lieferantenrecherche
- Lieferantenpräqualifizierung

Sourcing Management
- Informationsanfragen (RFI)
- Material- und Dienstleistungsanfragen (RFQ)
- Einkaufs- und Verkaufsauktionen
- Verhandlungsrunden, Preisspiegel
- Vergabe, Abrechnung

Service Procurement
- Erstellung und Ausschreibung von Einzel- und Rahmenverträgen
- Limit-Bestellungen und Abrufe
- Leistungsprüfung und -freigabe

Contractors Tool
- Abwicklung von Bestellungen und Abrufen
- Zugriff auf die eigenen Rahmenverträge
- Leistungsmeldung auf Limit-Bestellungen mit Ergänzung um Positionen aus den eigenen Rahmenverträgen

SAP Integration
- Materialbeschaffung und Dienstleistungsabwicklung
- Bestellanforderung (BANF)
- Anfrage/Angebot
- Kontrakt Ausschreibung/Erstellung
- Bestellung/Abruf
- Leistungserfassung (LERF)

Resümee

- Leistungsstark durch umfangreiche Funktionen
- Wirtschaftlich durch nutzungsabhängige Gebührenmodelle
- Medienbruchfrei durch Vernetzung aller am Beschaffungsprozess Beteiligten
- Komfortabel durch Integration in das SAP ERP-System
- Revisionssicher durch Protokollierung aller Prozessschritte
- Qualitätsgeprüft durch das BMEnet Gütesiegel im Bereich eSourcing und das SAP Zertifikat zur Integration über XI/NetWeaver

Referenzkunden

Basell – BASF – BLB NRW - Bayer - Bayerische Immobilien Gruppe - Die Bahn – Elastogran – GSW – Henkel – MERCK - N-ERGIE – Pleiderer – Rheinbahn – RWE - Salzgitter Flachstahl – Thüga – WACKER Chemie

GS1 Germany GmbH

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: eBusiness Standards, Supply Chain Management
Software: Supply Chain Managment

Firmendaten

Name der Firma:	GS1 Germany GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	Maarweg 133
PLZ, Ort:	50825 Köln
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)221 94714-0
Fax:	+49 (0)221 94714-990
E-Mail:	info@gs1-germany.de
Homepage (URL):	www.gs1-germany.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Roman Strand
Position:	Projektmanager EDI/eBusiness
Telefon:	+49 (0)221 94714-246
Fax:	+49 (0)221 94714-291
E-Mail:	strand@gs1-germany.de

Firmentyp Dienstleister

Hauptgeschäftsfelder

- Identifikationssysteme (ILN/EAN/EAN 128/NVE/EAN Data Matrix/GS1 DataBar/GRAI/GIAI)
- Kommunikationssysteme (EDI/EANCOM®/WebEDI/GS1 XML)
- EPC/RFID
- ECR/Supply Chain Management/Prozess- und Logistiklösungen
- Event
- Consult

Firmenprofil

GS1 Germany, ein privatwirtschaftlich organisiertes Non-Profit-Unternehmen, erarbeitet weltweit gültige Standards und Rationalisierungsempfehlungen mit dem Ziel, den Daten- und Warenverkehr sowie die Organisationsabläufe entlang der Prozesskette so effizient wie möglich zu gestalten. Paritätische Gesellschafter sind der Markenverband und das EHI Retail Institute.

Branchenfokus

GS1 Germany ist das Dienstleistungs- und Kompetenzzentrum für unternehmensübergreifende Geschäftsabläufe in der deutschen Konsumgüterwirtschaft und ihren angrenzenden Wirtschaftsbereichen. Weitere Branchenschwerpunkte: Logistik & Transport, Gesundheitswesen, DIY + Garten, Textil/Bekleidung, Getränke, Fleisch, Frische.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Jörg Pretzel
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	-
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	100
USt-IdNr:	DE 122775856
Gründungsjahr:	1974
Geschäftsstellen/Niederlassungen:	Köln & Schwesterorganisationen in über 100 Ländern
Ansprechpartner:	-
Zertifizierungen des Unternehmens:	Kartellrechtlich anerkanntes Unternehmen

eBusiness Standards

EANCOM®

EANCOM® ist der globale EDI-Standard von GS1 zum Austausch strukturierter Geschäftsdaten. EANCOM® ist mit 7.500 Anwendern in Deutschland und 70.000 Anwendern weltweit das größte EDIFACT-Subset und der global erfolgreichste Datenaustausch-Standard. Neben den klassischen FMCG-Anwendungsbereichen ist EANCOM® auch in weiteren Bereichen wie DIY, Textil, Logistik etc. etabliert. Zu dem internationalen Basisstandard EANCOM® werden von GS1 Germany nationale und europäische Anwendungsempfehlungen umgesetzt, die durch die entsprechenden ECR-Empfehlungen ergänzt werden.

GS1 XML

Der GS1 XML-Standard, als Alternativprodukt zu EANCOM®, umfasst weltweit abgestimmte XML-Nachrichtenbeschreibungen für zahlreiche Geschäftsprozesse, z. B. für die Kommunikation zwischen Vorstufenindustrie und Konsumgüterlieferanten. Von der einfachen Bestellung, Liefermeldung und Rechnung über spezielle Finanz- und Logistiknachrichten bis hin zu den für das Global Data Synchronisation Network (GDSN) sowie das 9-stufige ECR-Konzept Collaborative Planning Forecasting and Replenishment (CPFR®) notwendigen Nachrichten decken die GS1 XML-Standards sämtliche Prozesse der gesamten Supply Chain ab.

WebEDI

Mit der inzwischen dritten Aktualisierung der WebEDI-Empfehlung seit der Veröffentlichung 2001 hat sich das internetbasierte Übertragungsverfahren als Ergänzung zum klassischen elektronischen Datenaustausch bewährt.

Ziel von WebEDI ist es, dem Anwender die Nutzung der WebEDI-Systeme zu erleichtern, indem er sich intuitiv in den genutzten WebEDI-Plattformen zurechtfinden kann. Zielgruppe der Empfehlung sind Unternehmen mit geringem Datenvolumen sowie Unternehmen, die WebEDI-Plattformen betreiben.
Inzwischen kommunizieren mehr als 4.500 Unternehmen in Deutschland auf Basis dieser Empfehlung mit ihren Geschäftspartnern.

Supply Chain Management

Prozesse effizienter gestalten – Best Practice-Lösungen

Die GS1-Anwendungsempfehlungen zum Supply Chain Management, z. B. Vendor Managed Inventory Prozesse (VMI), Cross Docking, Collaborative Planning Forecasting and Replenishment (CPFR®) und Optimal Self Availability (OSA), haben es zum Ziel, dem Umsetzer die erforderlichen Informationsprofile für die Prozesse sowie die dafür notwendigen EANCOM®-Nachrichten zu spezifizieren. Ergänzt werden diese Best Practice-Lösungen durch spezielle Branchenempfehlungen (u.a. Informationsfluss Logistik) sowie durch den Bereich Demand Side (z. B. Day to Day Category Management).

Resümee

Ein schneller und reibungsloser Informationsfluss zwischen den Partnern entlang der gesamten Supply Chain ist für moderne eBusiness- und Geschäftsprozesse unabdingbar. Der elektronische Datenaustausch (EDI) bietet in Verbindung mit der warenbegleitenden Information mittels Strichcodesymbolen oder Transpondern und automatischer Datenerfassung hohe Rationalisierungspotenziale. Gerade im Vorstufensektor (Upstream-Bereich) lassen sich durch eBusiness-Lösungen noch sehr viele Optimierungs- und Einsparungspotenziale in den Prozessen vermuten.

Um diese in vollem Umfang zu entfalten, müssen alle per EDI übertragenen Daten maschinell verarbeitbar und eindeutig zu interpretieren sein. Analog dazu muss die Information, die auf der Ware physisch aufgebracht ist oder sie auf einem Transportetikett oder Transponder durch die logistische Kette begleitet, ebenfalls einwandfrei maschinell verarbeitbar und eindeutig interpretierbar sein. Nur durch dieses aufeinander abgestimmte Zusammenspiel kann auf aufwendige manuelle Eingriffe, bilaterale Absprachen und kostspielige Nachbearbeitung verzichtet werden. Die GS1-Standards wurden zu genau diesem Zweck entwickelt. Über 100 nationale Länderorganisationen stehen neben GS1 Germany für ihre Effizienz, Anwendungsnähe sowie Weiterentwicklung ein. Von der Analyse über die Umsetzung bis hin zu Training und Ausbildung ihrer Mitarbeiter.

Hays AG

Kategorien

Plattformen: Personaldienstleistung
Software: Sourcing

Firmendaten

Name der Firma:	Hays AG
Anschrift/Straße Nr.:	Willy-Brandt-Platz 1-3
PLZ, Ort:	68161 Mannheim
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)621 1788-0
Fax:	+49 (0)621 1788 299
E-Mail:	info@hays.de
Homepage (URL):	www.hays.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Oliver Kömpf
Position:	Head of Managed Service Providing
Telefon:	+49 (0)621 1788 411
Fax:	+49 (0)621 1788 299
E-Mail:	oliver.koempf@hays.de

Firmentyp AG

Hauptgeschäftsfelder

Specialist Recruitment, spezialisierter Personaldienstleister

Firmenprofil

Als Marktführer rekrutiert Hays weltweit Spezialisten für Topunternehmen – für zeitlich begrenzte Projekteinsätze wie auch für die Festanstellung. In Deutschland sind wir auf die Berufsgruppen IT, Engineering, Finance, Pharma und Legal spezialisiert. Mehr als 75.000 Spezialisten und über 500 Unternehmen nutzen bereits unsere Kompetenz in der D-A-CH-Region. Wir bringen Unternehmen und Spezialisten zusammen: schnell, flexibel und zuverlässig.

Branchenfokus

Automobilindustrie, Luft- und Raumfahrt, Banken und Versicherungen, Telekommunikation, IT, Pharma etc.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Klaus Breitschopf, Dirk Hahn, Tom Schoenrock
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	-
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	Jahresumsatz: 3,1 Mrd. Euro
Anzahl der Beschäftigten:	7.700 weltweit
USt-IdNr:	DE 812871896
Gründungsjahr:	1995
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Berlin, Düsseldorf, Frankfurt a. M, Hamburg, München, Stuttgart, Nürnberg, Zürich, Basel, Genf, Wien und weltweit über 370 Büros in 25 Ländern
Ansprechpartner:	Oliver Kömpf
Zertifizierungen des Unternehmens:	-

Personaldienstleistung

Personaldienstleistung – Personalbeschaffung

Kernkompetenz

Wir konzentrieren uns gezielt auf bestimmte Berufsgruppen:

- Information Technology (sämtliche am Markt gängige Skills)
- Engineering (Elektrotechnik und Maschinenbau)
- Finance (Rechnungswesen, Bilanzierung, Steuer- und Prüfungswesen, Controlling, Planung, Buchhaltung)
- Legal (Inhouse, internationale Großkanzleien, spezialisierte Anwalts-Boutiquen, Industrieunternehmen, Banken)
- Pharma (alle Phasen der klinischen Forschung und regulatorische Angelegenheiten)

Leistung

Vertragsarten:

- Contracting: Freiberufler schließen einen Projektvertrag mit Hays ab und arbeiten im Namen von Hays für unsere Kunden in Projekten
- Permanent: Wir besetzen Positionen im festen Anstellungsverhältnis bei unseren Kunden
- Temp: Unsere Temp-Spezialisten sind fest bei Hays angestellt und unterstützen unsere Kunden im Rahmen der Arbeitnehmerüberlassung
- Managed Service Providing: Effizienzsteigerung und Kostenoptimierung bei der Rekrutierung und dem Management von Personalressourcen

Kontakt

Ansprechpartner:
Tel.: +49 (0)621 1788-0
Fax: +49 (0)621 1788 299
E-Mail: info@hays.de

Managed Service Providing

Im Rahmen des Managed Service Providing optimieren wir die Rekrutierung fest angestellter und externer Mitarbeiter:

- Ganzheitliche Rekrutierung
- Third Party Management
- Administration
- Prozessoptimierung
- eTools

Kontakt

Ansprechpartner: Oliver Kömpf
Head of Managed Service Providing
Tel.: +49 (0)621 1788 411
Fax: +49 (0)621 1788 299
E-Mail: oliver.koempf@hays.de

Resümee

Als Marktführer rekrutiert Hays weltweit Spezialisten für Topunternehmen – für Projekte, für Festanstellungen und für die Arbeitnehmerüberlassung. Darüber hinaus bietet Hays ein umfassendes Managed Service Providing für eine optimierte Rekrutierung und eine effizientere Steuerung der Rekrutierungsprozesse. Zu diesem Zweck übernimmt und automatisiert Hays die Rekrutierungsprozesse von Unternehmen.

Referenzkunden

Managed Service Providing: West LB, Cap Gemini, Henkel KGaA, 3M, Microsoft, Steria Mummert Consulting
Weitere Referenzen finden Sie auf unserer Website unter: www.hays.de/referenzen

Kritische Masse – Wie viele Lieferanten und Nutzer benötigt ein Desktop Purchasing?

Entscheidungsraum im Desktop Purchasing

Desktop Purchasing kennzeichnet die Versorgung von Mitarbeitern direkt am Arbeitsplatz über elektronische Kataloge (bzw. Anbindung von Shops oder Marktplätzen). Die Entscheidung für ein Desktop Purchasing System basiert häufig auf den Kosten sowie der Performance der einzuführenden Software und der Transparenz von Bestellvorgängen.

Darüber hinaus stellen kritische Massen für die Einführung/Entwicklung eines Desktop Purchasing weitere wesentliche Erfolgsfaktoren dar: Kritische Massen sind hierbei bestimmte Mindestmengen, die sowohl auf der Lieferantenseite als auch auf der Nutzerseite existieren. Ohne die Erreichung dieser Mindestmengen kann das elektronische Einkaufssystem seine volle Kraft im Unternehmen nicht entwickeln.

Kritische Masse auf Lieferantenseite

Die kritische Masse auf der Lieferantenseite liegt in der Verfügbarkeit von notwendigen Beschaffungsobjekten. Das Desktop Purchasing ersetzt die manuelle Bestellung oder den Abruf aus Lagerbeständen. Hierfür ist jedoch ein hinreichend großes Angebot zu gewährleisten. Wenn ein Bedarfsträger das Einkaufssystem nutzt und nur einen Teil seines Bedarfs findet, d.h. für den Restbedarf auf manuelle Anfragen/Bestellungen zurückgreifen muss, geht der Effizienzvorteil des elektronischen Beschaffungswegs wieder verloren. Zugleich sinkt die Akzeptanz des Systems. Im schlechtesten Fall wird der Bedarfsträger bei zukünftigen Beschaffungen wieder auf die alten, manuellen Beschaffungswege zurückgreifen.

Kritische Masse auf Nutzerseite

Wesentliche Argumente für die Nutzung von elektronischen Katalogen sind effiziente Bestellprozesse, Reduzierung des Maverick Buying und Kosteneinsparungen durch Lieferantenreduzierung.

Diese Argumente bedingen aber die konsequente Nutzung durch alle Bedarfsträger. Ein Fehler wäre die Beschränkung auf wenige Nutzer, denn wer technische Anlagen bedienen, Fahrzeuge nutzen oder kaufmännische Entscheidungen treffen darf, sollte auch sein Büromaterial und seine Werkzeuge bestellen dürfen. Unnötige Barrieren oder Medienbrüche müssen vermieden werden, denn die Nutzbarkeit des Systems ist die Basis für Skaleneffekte. Allgemein gültige Aussagen fallen schwer und sind vom jeweiligen Unternehmen abhängig. Die K+S Aktiengesellschaft strebt hierbei folgende Ziele im internationalen Katalogmanagement an:

- Berechtigung für jeden vierten Mitarbeiter
- Katalogstart (je Land) mit mindestens 200.000 Artikeln
- Gewährleistung der Grundversorgung durch mind. sechs elektronische Kataloge der Bereiche Office, Werkzeuge, Technischer Handel, Betriebsausstattung, Elektro- und Labormaterial

Autor: Dr. Thomas Andreßen

K+S Aktiengesellschaft
Bertha-von-Suttner-Straße 7
34131 Kassel
Tel.: +49 (0)561 9301 1831
E-Mail: thomas.andressen@k-plus-s.com

eProcurement mit SMC

Nur wer die Wertschöpfungsstrukturen und Prozesse seiner Kunden kennt und darauf entsprechend reagieren kann, ist auch in der Lage, den höchst möglichen Nutzen für seine Kunden zu schaffen. Für uns steht der Kundenservice an erster Stelle. Ob im Engineering, in der Beschaffung, der Montage oder der Inbetriebnahme, SMC unterstützt seine Kunden bei jedem Schritt der Wertschöpfungskette.

Viele unserer Kunden nutzen bereits Internet-basierende Bestellsysteme (eProcurement-Systeme) für ihren dezentralen Einkauf. Aus diesem Grund haben wir uns frühzeitig mit den verschiedensten Möglichkeiten und Systemen des elektronischen Datenaustauschs auseinander gesetzt und stellen diese unseren Kunden zur Verfügung.

SMC Pneumatik GmbH – eine Tochter der SMC Corporation – ist seit über 25 Jahren erfolgreich auf dem deutschen Markt tätig.

Mit über 600.000 verschiedenen Produkten bietet Ihnen SMC das komplette Sortiment der Pneumatik für die industrielle Automation – von der Luftaufbereitung, über Ventile, Drosseln und Antriebe (pneumatisch und elektrisch), über Verschraubungen und Schläuche bis hin zu Vakuum- und Instrumentierungskomponenten. Durch ein umfangreiches Lagersortiment und unsere lokale Eigenfertigung ist SMC stets in der Lage, Sie kurzfristig mit qualitativ hochwertigen Produkten zu bedienen.

SMC®

SMC Pneumatik GmbH Boschring 13-15 63329 Egelsbach
www.smc-pneumatik.de info@smc-pneumatic.de
Ansprechpartner: schroeder.markus@smc-pneumatik.de

IBX Deutschland GmbH

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Schulungen/Training, Softwareauswahl/Integration/Implementierung
Software: Bestellmanagement, Katalogmanagement, Lieferantenmanagement, Sourcing

Firmendaten

Name der Firma:	IBX Deutschland GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	Wilhelm-Leuschner-Straße 78
PLZ, Ort:	60329 Frankfurt am Main
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)69 954118-0
Fax:	+49 (0)69 954118-598
E-Mail:	info@ibxeurope.com
Homepage (URL):	www.ibxeurope.com

Kontakt

Ansprechpartner:	Jan-Hendrik Sohn
Position:	Strategic Sales Manager
Telefon:	+49 (0)69 954118-101
Fax:	+49 (0)69 954118-311
E-Mail:	Jan-Hendrik.Sohn@ibxeurope.com

Firmentyp Dienstleister, Software-Hersteller

Hauptgeschäftsfelder des Unternehmens

Die Dienstleistungen und Lösungen von IBX umfassen den gesamten strategischen und operativen Einkaufsprozess. Von der Strategiedefinition, über Rahmenvertragsverhandlungen, Warengruppenanalysen bis hin zur elektronischen Bestellung und Rechnungsabwicklung werden alle relevanten Schritte mit den IBX-Lösungen voll abgedeckt.

Firmenprofil

IBX ist der führende europäische Anbieter von Dienstleistungen und Lösungen für den effizienten Einkauf. Unternehmen wie Ericsson, Volvo Group, Deutsche Post, Skanska, Novo Nordisk, Lufthansa, SEB, Arla Foods, SAS, Vodaphone oder T-Systems gestalten mit IBX ihren Einkauf effizienter.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Thomas Neubauer
Einkaufsleiter:	Christer Hollqvist
Verkaufsleiter:	Thomas Neubauer
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	21 Mio. Euro
Anzahl der Beschäftigten:	220
USt-IdNr.:	DE 81 33 00 340
Gründungsjahr:	2000
Geschäftsstellen/Niederlassung:	Deutschland, Großbritannien, Schweden, Frankreich, Spanien, Norwegen, Dänemark, Finnland, USA
Ansprechpartner:	Johanna Ploch
Zertifizierungen:	–

Katalogmanagement

IBX bietet eine umfassende Palette an Dienstleistungen und Lösungen für eProcurement. Die einzigartige Search Engine ist die führende Suchmaschine, die speziell zur Einrichtung eines einzigen zentralen Beschaffungskanals entwickelt wurde. Hierbei wird eine Vielzahl von Bedarfs-Abrufmethoden unterstützt, einschließlich Produktkatalogen, Katalogen mit intelligenten Formularvorlagen, Bestellungen mit Freitext sowie der Internet-Shops der Lieferanten. Somit wird die Erfassung aller relevanten Ausgaben ermöglicht.

Sourcing

Von der Lieferantenrecherche über die Angebotsanfrage und -auswertung bis hin zur Preisverhandlung werden Sie mit IBX Source bei jedem einzelnen Prozessschritt sinnvoll unterstützt. Ein ausgefeiltes Rollenmodell und eine Reihe von Analysefunktionen erlauben jedem Anwender jederzeit den Überblick zu behalten. Dank des modularen Aufbaus lässt sich IBX Source nach Ihren individuellen Anforderungen konfigurieren – ob als einfache Anfrage- und Auktionsplattform oder ERP-integrierte Komplettlösung.

Lieferantenmanagement

Für die meisten Unternehmen ist der Rechnungsprozess arbeitsintensiv und fehleranfällig. Mit IBX Pay können die manuellen Tätigkeiten automatisiert werden und eine voll elektronische Rechnungsschnittstelle mit den Lieferanten eingerichtet werden. Hierbei wird die Nachverfolgung der Rechnung in derselben Weise verwaltet wie die Bestellung, die Auftragsbestätigung sowie andere wichtige Dokumente. Das IBX Portfolio umfasst Lösungen für die elektronische Rechnungsstellung, -prüfung, -begleichung und -bezahlung.

Bestellmanagement

Das IBX Supplier Network ist eines der ausgereiftesten verfügbaren Lieferanten-Netzwerke und bietet ein effizientes Lieferanten-Management. Sie haben die Möglichkeit über Fragebögen Ihre Lieferanten vorzuqualifizieren oder über interne Audits eine Bewertung Ihrer bestehenden Lieferanten vorzunehmen. Das IBX Supplier Network macht Ihre Lieferanten vergleichbar und erlaubt damit eine leichte und flexible Beurteilung mit individuellen Bewertungskriterien für jede Warengruppe und mit dynamischen Bewertungsmustern.

IBX hat sich in der Erarbeitung eines umfassenden Change Management-Programms und in der Aktivierung Ihrer Lieferantenbasis fundierte Kompetenzen erworben, die Ihnen einen schnellen Start ermöglichen!

Softwareauswahl/Integration/ Implementierung

Da wir dem Best Of Breed-Ansatz folgen, sind für IBX solide Implementierungskonzepte essenziell für den Erfolg.

Optische Integration

Angepasst an die Vorgaben erscheint das Layout der jeweiligen Software im Corporate Design des Kunden und ist unter dessen Web-Adresse erreichbar.

Single Sign On

Darunter versteht man die Harmonisierung der Benutzerdaten in verschiedene Anwendungen. Ein Benutzeraccount deckt Katalogmanagement, eSourcing und Lieferantendatenbank ab.

ERP-Integration

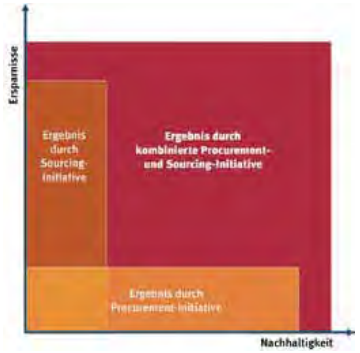
Die Integration in ein ERP-System ermöglicht die Einbindung der Applikationen in die Unternehmensprozesse: Je nach Anforderung können die Lieferantendaten oder komplette Prozesse zwischen Applikation und ERP-System harmonisiert und integriert werden.

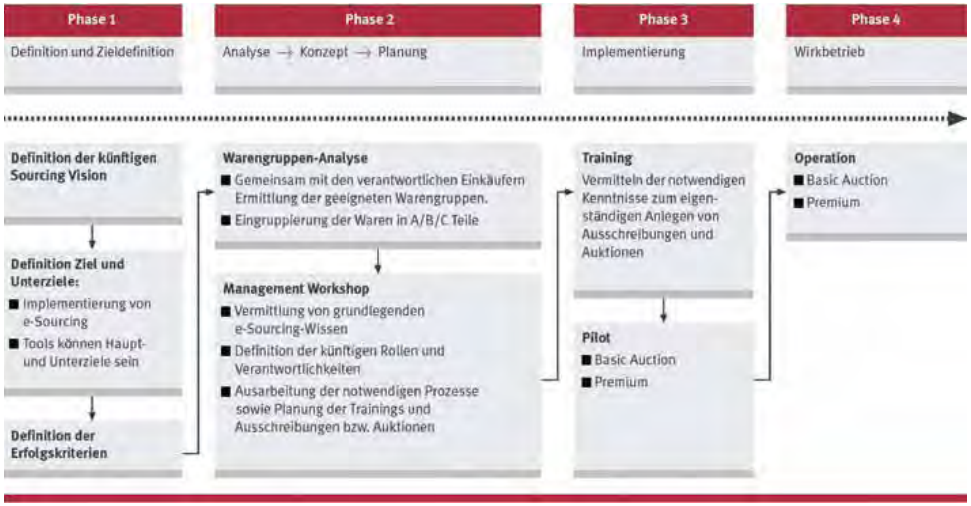
Erfolgsfaktor Service

Wie Untersuchungen diverser Unternehmensberatungen ergeben haben, ist die Service-Unterstützung bei der Einführung von eSourcing-Lösungen essenziell, um einen schnellen Return on Investment zu erreichen. Unternehmen wie Total, Siemens oder Tchibo haben bei der Einführung der IBX-Lösungen auf unser Professional Service Team zurückgegriffen. Ob Schulungen, Analyse des Beschaffungsvolumens oder die Vermittlung von Auktionsstrategien – IBX verfügt über fundiertes Know-how, das jedem Kunden zur Verfügung steht. Je nach Betreibermodell entscheiden Sie, auf welche Services Sie zurückgreifen. Hotline- und Consulting-Leistungen können modular gebucht und somit auf Ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmt werden.

Erfolgsfaktor Einführungskonzept

Nichts ist beständiger als der Wandel. Das fängt bei der Privatperson an, gilt für den Staat und natürlich auch für Unternehmen ... jeder einzelne ist beständig Veränderungsprozessen unterworfen.
Schwierig werden Veränderungsprozesse, wenn sie in einer Organisation durchgeführt werden müssen. So ist es für Software-Lösungsanbieter eine geradezu obligatorische Pflicht, neben ausgereifter Technologie ebenso ausgereifte Einführungskonzepte zu entwickeln. Der Schlüssel liegt in der Methodologie. Zielsetzung, Analyse, Lösung und schließlich der betreute Rollout sind fester Bestandteil jedes Einführungsprojektes bei IBX.





Werden die neuen Prozesse gelebt und akzeptiert, stellt sich auch schnell der Erfolg ein. Organisationen, die etwa eSourcing im Standardprozess fest verankert haben, erschließen laut einer Studie von A.T. Kearny Einsparungspotenziale bis zu 20 Prozent.

IBX Strategy

Ihren Einkauf erfolgreich zu gestalten ist eine Herausforderung. Sie müssen die volle Rückendeckung der Geschäftsführung sicherstellen, eine angemessene Organisation auf die Beine stellen, die erforderlichen Tools bewerten und implementieren, die richtige Warengruppenstrategie entwickeln, alle Abteilungen einbinden und einen Weg finden, die Ergebnisse zu kontrollieren und zu kommunizieren. IBX bietet nicht nur das beste Tool zur Unterstützung des gesamten Einkaufsprozesses, sondern wir haben auch ein erfahrenes Team und gut dokumentierte Fallbeispiele für optimale Prozesse, einschließlich der erforderlichen Methodik, Formulare, Vorlagen und empfohlenen Strategien für die Lieferantenidentifizierung und die Beschaffung für jede einzelne Warengruppe.

Ob Sie Ihre Einkaufsstrategie komplett überarbeiten oder nur Optimierungspotenziale erschließen möchten: IBX hat das Know-how Sie auf dem ganzen Weg zu begleiten!

Resümee

IBX bietet ein vollständiges Set an Services und Softwarelösungen für den effizienten Einkauf. Wir unterstützen Sie ohne Medienbruch im gesamten Prozess von der Lieferantenauswahl bis zur Zahlungsabwicklung. Unsere Lösungen verbinden hervorragende Software-Applikationen auf dem neuesten Stand der Technik mit fundiertem Fachwissen aus dem Einkauf. Unser Ziel ist es, die Einkaufsprozesse unserer Kunden nachhaltig zu verbessern und den Einkauf somit strategisch auszurichten.

Referenzkunden

IBX hat durch die Akquisition der Portum AG seine Kundenbasis nachhaltig erweitern können. Zu den Kunden der IBX-Gruppe zählen unter anderem BMW, Conergy, Deutsche Post, Giesecke & Devrient, Linde, Ericsson, SAS, Lufthansa, Volvo Group, Skanska, Novo Nordisk, der Staat Norwegen, SEB, Tchibo sowie T-Systems.

ITB-GmbH

Kategorien

Plattformen: Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung
Software: Katalogmanagement, Product Information Management

Firmendaten

Name der Firma:	ITB-GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	Carl-Friedrich-Gauß-Str. 30
PLZ, Ort:	47475 Kamp-Lintfort
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)2842 92737-0
Fax:	+49 (0)2842 92737-99
E-Mail:	info@itb-web.de
Homepage (URL):	www.itb-web.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Rudolf Großholdermann
Position:	Key Account Manager
Telefon:	+49 (0)2842 92737-0
Fax:	+49 (0)2842 92737-99
E-Mail:	info@itb-web.de

Firmentyp GmbH

Hauptgeschäftsfelder

Software und Dienstleistungen für
- PIM/Katalogmanagement
  (Papierkataloge, Internetshop m. OCI, Datenblätter/Preislisten, BMEcat, elektronische Kataloge, eProcurement-Plattformen)
- Elektronischer Handel/EDI
  (EDI Verbindungen zu Partnern, Kunden, Lieferanten: EDIFACT, VDA, SAP-IDOC uvm.)

Firmenprofil

Die ITB-GmbH erstellt seit 1996 Software für die datenbankgestützte Produktion von Papier- und elektronischen Katalogen sowie EDI und bietet alle damit verbundenen Dienstleistungen von der Prozessberatung über Internet Service bis zur Grafik. ITB ist BMEnet Zertifizierungspartner und ecl@ss-Fördermitglied.

Branchenfokus

Händler und Hersteller aller Branchen. Der Kundenschwerpunkt liegt im Bereich Arbeitsschutz, Technischer Handel, Industrietechnik, Betriebseinrichtung, Werkzeuge, Medizintechnik, Verpackung und Büroartikel. Referenzliste siehe www.itb-web.de.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Frank Quinders, Andreas Nicolai
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	Frank Quinders
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	21
USt-IdNr:	119/5716/0338
Gründungsjahr:	1996
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Kamp-Lintfort

Katalogmanagement

Mit einem Katalogmanagement / PIM-System wie MeDaPro von ITB können Sie schnell und einfach Kataloge für unterschiedlichste Medien erstellen. Die Palette reicht vom klassischen Papierkatalog über den BMEcat bis zum Katalog für den Internet Shop oder den blätterbaren Katalog.

Durch die integrative Kopplung an Ihr ERP-System werden die Produktdaten an nur einer Stelle im Unternehmen zentral gepflegt und stehen somit immer aktuell zur Verfügung – auch kundenspezifisch. Zahlreiche Import- und Exportschnittstellen unterstützen den geschlossenen Datenkreislauf.

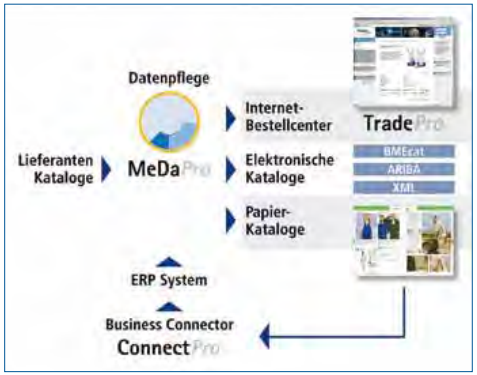
Durch diese zentrale Datenhaltung sparen Sie Zeit und Geld und greifen bei Publikationen immer auf den aktuellsten Datenbestand zu.

Product Information Management

Das Katalogmanagement-System MeDaPro ist das Herzstück Ihrer Produktdatenpflege. Stammdatenübernahme, Klassifizierungs- und Übersetzungsmanagement sowie zahlreiche Import- und Exportmöglichkeiten in verschiedenen Formaten machen MeDaPro zum Schlüssel für die effiziente und kostengünstige Katalogerstellung.

Mit dem Internet-Bestellcenter TradePro bringen Sie Ihre in MeDaPro gepflegten Produktdaten ganz einfach ins Internet. Erstellen Sie kundenspezifische Sortimente mit speziellen Preisen, bieten Sie Ihren Kunden einen komfortablen Produktkonfigurator und die komplette Integration via OCI in SAP und andere Warenwirtschaftssysteme.

Mit den Business Connector ConnectPro können Sie Bestellungen, Lieferavis und Rechnungen automatisiert verschicken. Die Connector-Software fungiert als Transporter und Transformator zugleich und kann flexibel an jede Warenwirtschaft angedockt werden.



Resümee

ITB ist einer der führenden Hersteller von PIM-/Katalogmanagement-Software in Deutschland mit mehr als 10 Jahren Implementierungs- und Dienstleistungserfahrung in der Katalogerstellung. Durch den modularen Aufbau unserer Produkte können wir maßgeschneiderte Lösungen anbieten und Sie persönlich und individuell betreuen. ITB produziert pro Jahr mehr als 10.000 Papierkatalogseiten mit MeDaPro & Co.

P.S. Als BMEnet Zertifizierungspartner sind wir berechtigt, Ihre BMEcat Kataloge offiziell zu zertifizieren. Außerdem ist ITB Fördermitglied im ecl@ss e.V.

Referenzkunden

Zahlreiche namhafte Hersteller u. Händler, z.B. ASSI TecLog AG, Carl Nolte Technik, Dahlhausen, Farnell inOne, fetra Transportgeräte, Huwald Liebschner, Kahmann & Ellerbrock, Künneth & Knöchel, LB Logistikbetriebe, Ludwig Meister, Mader, Maertin, Mövenpick Wein, Oltrogge, Otter, Piel, SAHLBERG, Rala

Türkei – der hidden champion am Rande Europas

Am südöstlichen Rande Europas, mit einem Fuß schon in Asien oder zumindest in der arabisch-islamischen Welt verhaftet, liegt ein Wirtschaftsraum mit über 70 Mio. Einwohnern, einer für diese Region stabilen Regierung und überzeugenden Wirtschaftsdaten. Die öffentliche Diskussion über die Türkei ist in Deutschland aber wesentlich geprägt von negativen Äußerungen zum angestrebten EU-Beitritt; es wird die latente Gefahr beschworen, dass türkische Arbeitskräfte nach einem Beitritt den EU-Arbeitsmarkt überschwemmen würden. Was aber macht dieses Land, welches in 3 Flugstunden von allen deutschen Flughäfen erreichbar ist und dies zu einem Preis, der geringer ist als eine Bahnfahrt von Garmisch nach Flensburg, für Einkäufer so interessant?

Die Textilindustrie ist traditionell noch der wichtigste Industriesektor; mit einem Warenwert von über 20 Mrd. USD stellt dieser Sektor den größten Anteil an den Ausfuhren dar.
Zunehmend gewinnt die Automobil- und die Elektronikbranche mit ihren kompletten Zulieferspektren an Bedeutung. Gerade die Fernsehgeräteproduktion ist ein gutes Beispiel, wie sich im Verborgenen ein ganzer Industriezweig aufbauen konnte. Bekannt wurde das in Deutschland, als das traditionsreiche Unternehmen Grundig durch ein türkisches Unternehmen übernommen wurde. Heute werden mehr als ein Drittel aller in Europa verkauften Fernsehgeräte in der Türkei produziert.
Viele der großen deutschen Unternehmen haben das Niedriglohnland seit geraumer Zeit entdeckt – so lassen Daimler und MAN ihre Busse dort bauen, Bosch-Siemens-Haushaltsgeräte stellt weiße Ware am Bosporus her und Bosch produziert in Bursa für die Kraftfahrzeugtechnik. Es gibt in der Türkei zwei große und mehrere kleine Industriezentren. Das wohl wichtigste ist der Großraum Istanbul. Die 15-Millionen-Stadt, wunderschön auf beiden Seiten des Bosporus gelegen, hat insbesondere auf der asiatischen Seite einen dichten Ring von Industriegebieten aufgebaut. Dort findet sich alles – vom großen Aluminiumgießer bis zum kleinen Drehereibetrieb mit ein oder zwei Mitarbeitern. Ein weiteres großes Industriezentrum, stark gefördert vom türkischen Staat, ist die Region um Ankara. Man will hier neben den Arbeitsplätzen in der Regierungsverwaltung Industriejobs schaffen; damit soll im anatolischen Hochland ein Gegengewicht zum Moloch Istanbul geschaffen werden. Etwas kleiner, aber über Istanbul sehr gut zu erreichen, sind die Industriezentren Bursa (Zentrum der Automobilproduktion), Izmir und Konya.

Zwar kann sich die Türkei nicht mit den Tiefstlohnländern der ehemaligen Sowjetunion messen, im Unterschied zu diesen ist aber die wirtschaftlich-rechtliche Situation sehr stabil. Das Arbeitsrecht ist westeuropäischen Maßstäben angepasst, besonders erwähnenswert, es gilt die arbeitsrechtliche Gleichstellung von Mann und Frau – typisch für die laizistische Grundhaltung der Türkei. Der Durchschnittslohn beträgt umgerechnet 450 Euro bei einer 40-45 Stundenwoche.
Neben den harten wirtschaftlichen Daten gibt es noch eine Vielzahl weicher Faktoren, welche die Türkei mindest ebenbürtig zu den umschwärmten Beschaffungsmärkten Mittel- und Osteuropas machen. So ist die Kommunikation ein wesentlicher Standortvorteil. Insbesondere in Istanbul, aber auch in den kleineren Industriegebieten, findet man in jedem Unternehmen Mitarbeiter, die fließend deutsch sprechen. Für den Einkäufer wichtig, es werden Zusagen eingehalten und die gelieferte Qualität ist gleich bleibend – anders als die manchmal leidvollen Erfahrungen mit Lieferanten in den osteuropäischen Ländern zeigen.

Und noch eines sollte man nicht außer Acht lassen. Der Beschaffungsmarkt Türkei ist auch ein Sprungbrett zu den Märkten der islamischen Welt. Die traditionell guten Beziehungen der Turkvölker über alle politischen Wirren hinweg, können ein guter Hebel sein, um Kontakte in Länder wie Kasachstan oder Turkmenistan zu bekommen. Warum sollen in diesem Falle nicht einmal die Einkäufer die Türöffner für die Kollegen des Vertriebes sein?

Autor: Dr. Raymund Aich

Danaher Inc.
Tel.: +49 (0) 7351 373343
E-Mail: Raymund.Aich@web.de

Das Innovationsmanagement im REHAU-Einkaufsnetzwerk

Mit Unlimited Innovations zu Unlimited Polymer Solutions

Die Einkaufsorganisation der REHAU-Gruppe ist neben ihren originären Aufgaben in der Beschaffung und dem Management der Lieferanten ein maßgeblicher Treiber im Innovationsprozess des Unternehmens. Der Einkauf nutzt dabei „sein Ohr" zum Markt, um neuartige Ideen und Lösungen ins Unternehmen hineinzutragen.

Das Innovationsmanagement im Einkaufsnetzwerk ist ein Führungsprozess, der sich maßgeblich auf das vorhandene Interesse und die Motivation der Einkäufer und starke Treiber im Management stützt. Die internen REHAU Kunden nehmen den Einkauf somit nicht mehr einzig als Beschaffungsabteilung wahr, sondern sehen den Einkauf als Beteiligte sowie Treiber im unternehmensinternen Innovationsprozess.

In Form von Suchfeldern definieren die strategischen Geschäftsfelder Bau, Industrie und Automotive, sowie die Technik und die Werke ihre Innovationsziele. Diese werden dann *top-down* an den Einkauf kommuniziert. Gleichzeitig überwacht der Einkauf bei Lieferantenbesuchen systematisch die laufenden Entwicklungen am Markt und verarbeitet die Information *bottom-up*. Ebenso wird auf Basis der Suchfelder eine gezielte Beschaffungsmarktforschung durchgeführt, die Resultate werden dann *outside-in* an die internen Kunden kommuniziert.

Folgende Faktoren sorgen für erfolgreiches Innovationsmanagement im Einkauf:

1. *Innovation-Scouts* sind REHAU-Mitarbeiter, die aufgrund ihres charakterlich bedingten Interesses an neuartigen Lösungen ausgewählt wurden. Sie tauschen in einem informellen Netzwerk Innovationsideen aus und schätzen das Potenzial einer Neuerung zeitnah ab.
2. Durch *Innovations-Mentoren* erhalten die identifizierten Innovationsideen aus dem Einkauf Unterstützung aus dem Management.
3. Im Rahmen einer laufenden Lieferantenbeurteilung erfolgt eine *Analyse des Innovationspotenzials* bei neuen und bestehenden Lieferanten.
4. Der Einkauf führt im Rahmen der Lieferantenintegration und unter Zuzug der Technik gemeinsame *Innovationsworkshops* mit den Lieferanten durch.
5. Zwei *Datenbanken* zur Anwendung neuartiger Produkte bzw. Lösung bestehender Probleme sind an prominenter Stelle im Intranet platziert.
6. REHAU bietet im Beschaffungsbereich der REHAU Homepage ein *Portal für Lieferanten*, die dort informell einen Lieferanten-Innovationstag mit einem REHAU Techniker beantragen können, um ihre neuesten Ideen zu diskutieren.

Dank der genannten Organisation, Prozesse und Systeme konnten Innovationserfolge wie beispielsweise eine beheizte polymere Radarkastenabdeckung für einen namhaften Kunden aus der Automobilindustrie und die Entwicklung eines neuartigen Materials mit einem etablierten Rohstoffhersteller erzielt werden.

Die frühzeitige Einbindung in den Produktentstehungsprozess hat den Einkauf in den letzten Jahren von einer historisch eher reagierenden Rolle zu einer aktiven, gestaltenden Funktion gewandelt. REHAU zeigt, dass Innovationsmanagement dabei nicht als isoliertes Thema verstanden werden sollte, sondern ein integrierter Prozessbaustein eines ganzheitlichen Materialgruppen- und Lieferantenmanagements ist. Insbesondere auf die jeweiligen Persönlichkeitsmerkmale ausgerichtete Rollenmodelle wie Innovation-Scouts fördern die individuellen Kompetenzen und Stärken der Einkäufer als **der** Erfolgsfaktor für Innovationen.

Autoren:
Michael Asenkerschbaumer
Strategic Planning + Controlling
Tel.: +41 (0)31 950 33 09
E-Mail: michael.asenkerschbaumer@rehau.com

Marcel Auer
Innovation-Scout Purchasing
Tel.: +41 (0)31 950 32 33
E-Mail: marcel.auer@rehau.com

REHAU GmbH
Worbstrasse 50
CH-3074 Muri/Bern
www.rehau.com

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Sonstige
Händler/Hersteller: Befestigungsteile, Betriebseinrichtung, Elektroteile/Elektronik, Werkzeuge
Logistik: Logistikdienstleister
Plattformen: Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung, Sourcing
Software: Logistik/Lagerverwaltung

Firmendaten

Name der Firma:	Keller & Kalmbach GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	Siemensstraße 19
PLZ, Ort:	85716 Unterschleißheim
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)89 8395-0
Fax:	+49 (0)89 8395-267
E-Mail:	info@keller-kalmbach.com
Homepage (URL):	www.keller-kalmbach.com

Kontakt

Ansprechpartner:	André Kranz
Position:	Leiter Marketing und eBusiness
Telefon:	+49 (0)89 8395-159
Fax:	+49 (0)89 8395-156
E-Mail:	andre.kranz@keller-kalmbach.com

Firmentyp GmbH

Hauptgeschäftsfelder

Verkauf von Verbindungselementen, Befestigungstechnik, Sonder- und Zeichnungsteile, Hand- und Elektrowerkzeuge, Hebezeuge, Arbeitsschutz, Betriebseinrichtungen, chemische Produkte und andere Kleinteile für Industrie und Handwerk. Logistische Dienstleistungen: C-Teile-Management (Kanbansysteme), modulares Lagersystem KKL und eBusiness.

Firmenprofil

Keller & Kalmbach ist in die Geschäftsbereiche Automotive, Industrie und Handwerk segmentiert und verfügt über 21 Standorte im In- und Ausland. Das 1878 in München gegründete Unternehmen beschäftigt über 500 Mitarbeiter und erzielt einen Jahresumsatz von 190 Mio. Euro.

Branchenfokus

Automobilindustrie und deren Zulieferer. Maschinen- und Anlagenbau, Metallindustrie, verarbeitende Industrie, Elektrogeräte- und Elektronikhersteller, Energie- und Wasserversorger, Metall-, Holz- und Bauhandwerk.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Dr. Florian Seidl
Einkaufsleiter:	Uwe Lang
Verkaufsleiter:	abhängig vom Geschäftsbereich
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	190 Mio. Euro
Anzahl der Beschäftigten:	> 500
USt-IdNr:	k.A.
Gründungsjahr:	1878
Geschäftsstellen Niederlassungen:	21 Standorte
Ansprechpartner:	André Kranz, Leiter Marketing und eBusiness
Zertifizierungen des Unternehmens:	DIN ISO 9001:2000 und VDA 6.2

Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Sonstige, Befestigungsteile, Betriebseinrichtung, Elektroteile/Elektronik, Werkzeuge, Logistikdienstleister, Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung, Sourcing, Logistik/Lagerverwaltung

CD-ROM Info & Order

Interaktives Bestellsystem auf CD-ROM – auf Wunsch mit kundenindividuellen Konditionen.

Elektronische Kataloge

Über 50.000 Lagerartikel sowie kundenspezifische Artikel in elektronischer Form für Ihr eProcurement-System, Intranet oder Ihre Warenwirtschaft.

- Kataloge: für alle gängigen Systeme wie z.B. Ariba, HealyHudson, Wallmedien, e-pro solutions, Diehl Informatik etc.
- Klassifizierung: nach eCl@ss und UNSPSC (inkl. jeweils neueste Version)
- Datenformate: opentrans, cXML, xCBL, BMEcat, ASCII, CSV, Excel etc.
- Synonyme: sämtliche Artikel sind mit alternativen Bezeichnungen hinterlegt
- Bebilderung: 99,9 % der Artikel sind mit mindestens einem Bild veranschaulicht
- Sicherheitsdatenblätter: Für alle chemisch-technischen Artikel sind PDF-Sicherheitsdatenblätter verfügbar
- Zulassungen: Zu allen Dübeln werden entsprechende Zulassungen im PDF-Format zur Verfügung gestellt

Internetshop/eProcurement

Über 50.000 Artikel. Umfassende Verwaltung von Benutzern, Kostenstellen, Lieferadressen, Budgets. Genehmigungsverfahren, logische Produktsuche, Bestellvorlagen, Schnellerfassung, Bestellstatistik, Lagerplatzauswertung, OCI-Schnittstelle, CAD-Datenzugriff sowie Scanmöglichkeit der Bedarfe.

Für jeden Bedarf die richtige Lösung

Keller & Kalmbach bietet ein breites Lagerprogramm mit 50.000 Artikeln sowie eine Vielzahl an maßgeschneiderten logistischen Lösungen für Handwerk und Industrie. Richtungsweisend sind die C-Teile-Management-Lösungen (Kanban, Zwei- und Mehrbehältersysteme, komplette Lagerbetriebskonzepte, Barcoderfassungs- und Transpondersysteme und komplettes Outsourcing von Beschaffung, Disposition, Lagerhaltung und Beschickung) und das modulare Lagersystem KKL mit Scanlösung sowie die eBusiness-Lösungen.

Referenzkunden

Keller & Kalmbach ist Pionier der Kleinteilelogistik. Bereits 1988 wurde das erste Zwei-Behälter-System bei Siemens implementiert. Seitdem berät und implementiert die C-Teile-Management Projektabteilung aus der Erfahrung in über 600 Projekten und über 750.000 Behälterbefüllungen pro Jahr. Keller & Kalmbach ist von zahlreichen Kunden als A-Lieferant eingestuft.

newtron AG

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Katalogclearing/Konvertierung, Prozessberatung, Schulungen/Training, Softwareauswahl/Integration/Implementierung
Plattformen: Collaborative Engineering, Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung, Lieferanten-Qualitätsmanagement
Software: Bestellmanagement, Einkaufscontrolling/Reporting, Katalogmanagement, Lieferantenmanagement, Sourcing

Firmendaten

Name der Firma:	newtron AG
Anschrift/Straße Nr.:	Freiberger Straße 39
PLZ, Ort:	01069 Dresden
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)351 439 58-538
Fax:	+49 (0)351 439 58-178
E-Mail:	info@newtron.net
Homepage (URL):	www.newtron.net

Kontakt

Ansprechpartner:	Daniela Richter
Position:	Marketing/Sales
Telefon:	+49 (0)351-43958-545
Fax:	+49 (0)351-43958-178
E-Mail:	dr@newtron.net

Firmentyp AG

Hauptgeschäftsfelder

Optimierung des gesamten Beschaffungsprozesses: Sourcing, Fragebögen, Ausschreibungen, Auktionen, Lieferantenmanagement, Kataloglösung, Auswertungs- u. Analysetools, Anbindung an SAP, Lieferantenportal, Reporting via Business Objects, Bestell- und Rechnungsabwicklung über OMS

Firmenprofil

Die 1998 gegründete newtron AG entwickelt und betreibt als Marktführer in Europa Lösungen zur ganzheitlichen Abdeckung strategischer und operativer Einkaufsprozesse. Die newtron Suite besteht aus newtron SRM, PORTAL, OMS, PROCURE und CATALOG sowie weltweiten Consulting- und IT-Dienstleistungen.

Branchenfokus

Branchenübergreifende Ausrichtung; Fokussierung auf Automobilindustrie, Maschinen- u. Anlagenbau; weitere vertretene Branchen: Verlage, Food, Öffentliche Hand, Stahlindustrie, Telekommunikation, Versorger

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Eckhard Koehn
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	Torsten Schütt
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	45
USt-IdNr:	DE202786839
Gründungsjahr:	1998
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Dresden, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München, Wien, Shanghai/Nanjing, Tokio, Minas Gerais/Brasilien, Auburn Hills/USA, Versailles/USA
Ansprechpartner:	Daniela Richter (siehe oben)
Zertifizierungen des Unternehmens:	BME Gütesiegel

Beschaffungsoptimierung mit newtron

Immer mehr Unternehmen erkennen die Notwendigkeit effizienter Beschaffungsprozesse, der Verbesserung und Intensivierung von Lieferantenbeziehungen sowie der Schaffung von mehr Markttransparenz – Ziele, um die eigene Marktposition nachhaltig zu stärken. Genau hier setzt die newtron AG an, in Kooperation mit namhaften Industrieunternehmen und Beratungshäusern entstanden Lösungen, die konsequent weiterentwickelt werden. Und weil kein Unternehmen wie das andere ist, bietet die newtron AG maßgeschneiderte Lösungen für jeden Bedarf.
Die Kunden der newtron AG erzielen mit den Lösungen eine Verbesserung der Markttransparenz sowie nachhaltige Kostenoptimierung durch eine Erhöhung der Prozesseffizienz und Senkung der Einstandspreise. Insbesondere die Reduzierung von Prozesskosten sowie ein schneller und fortwährender ROI sind bedeutende Vorteile.

Lieferantenmanagement

newtron SRM

Die newtron AG bietet mit newtron SRM eine ausgereifte Lösung für den strategischen Einkauf, die den gesamten Prozess von der Anbahnung bis zur Vereinbarung abdeckt. Der Zugriff auf die im mASP-Betrieb nutzbare Lösung erfolgt bei Lieferant und Einkauf einfach über das Internet, eine Installation der Software entfällt somit.
Die Lösungsmodule newtron SOURCING, RFI, RFQ und AUCTIONS bieten leistungsstarke Werkzeuge von der Lieferanten-Identifizierung bis hin zur elektronischen Verhandlung. Das Herzstück der Module ist das newtron Handelsverzeichnis, welches den einkaufenden Unternehmen den Zugriff auf über 37.000 Lieferanten in 55.000 Warengruppen bietet.
Das Lieferantenmanagement bietet die Möglichkeit bestehende und neue Lieferanten nach Maßgaben des einkaufenden Unternehmens zu bewerten, zu kategorisieren und in Anfragen einzubeziehen.

Katalogmanagement

newtron CATALOG

Mit den Modulen newtron PROCURE und newtron CATALOG bietet newtron Lösungen für die katalogbasierte Beschaffung mit erheblichen Potenzialen im Hinblick auf die Prozesseffizienz.
Im newtron PROCURE werden die im Multi-Lieferanten-Katalog durch den Bedarfsträger bestellten Artikel in einen Warenkorb überführt und als Anforderung ausgelöst. Die Organisationsstruktur wird komplett abgebildet, so dass verschiedene Standorte zu Gruppenkonditionen bestellen können. Kostenstellen, Budgets und Nutzergruppen werden somit auf einfache und übersichtliche Weise verknüpft und zentral gesteuert. Dies führt zu einem deutlich geringeren Administrationsaufwand.
Über die newtron Order-Management-Suite wird die Anbindung von Lieferanten an ein Bestellsystem unterstützt und sämtliche mit der Bestellung zusammenhängende Informationen elektronisch ausgetauscht.

Resümee

Die 1998 gegründete newtron AG konzipiert, entwickelt und betreibt als Marktführer in Europa Lösungen zur ganzheitlichen Abdeckung strategischer und operativer Einkaufsprozesse.
Dienstleistungen werden durch Präsenz in Europa, Asien, Nord- und Südamerika in allen Zeitzonen und 12 Sprachen angeboten. 148 Kunden mit einem Einkaufsvolumen von ca. 27 Mrd. Euro p.a. nutzen derzeit die newtron Plattform für Ihren Einkauf. Durch den dabei entstehenden Netzwerkeffekt kann der Kunde heute auf über 37.000 eingetragene Lieferanten aus 31 Produktbereichen mit jeweils unterschiedlicher Lieferantendichte zugreifen.
Mit den Modulen newtron SRM, PORTAL, OMS, PROCURE, CATALOG und REPORT sowie weltweiten Consulting- und IT-Dienstleistungen erhält der Kunde alle Mittel, um mit Lieferanten elektronisch zu kommunizieren und seine Beschaffungsprozesse zu optimieren.

Referenzkunden

Axel Springer AG, Behr Group, debitel AG, Grammer AG, POLYTEC Group, Vacuumschmelze GmbH & Co. KG, Trox GmbH, S.A.G. S.A.G. Solarstrom AG, Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck GmbH, Wirtgen Group, HKM Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH, Herbert Kannegiesser GmbH

POET AG

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Katalogclearing/Konvertierung, Softwareauswahl/Integration/Implementierung
Plattformen: Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung
Software: Bestellmanagement, Katalogmanagement, Lieferantenmanagement

Firmendaten

Name der Firma:	POET AG
Anschrift/Straße Nr.:	Karl-Friedrich-Str. 14-18
PLZ, Ort:	76133 Karlsruhe
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)721 60280-0
Fax:	+49 (0)721 60280-111
E-Mail:	info@poet.de
Homepage (URL):	http://www.poet.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Gregor Göbel
Position:	Director Business Development
Telefon:	+49 (0)721 60280-0
Fax:	+49 (0)721 60280-111
E-Mail:	gregor.goebel@poet.de

Firmentyp Dienstleister

Hauptgeschäftsfelder des Unternehmens

Softwarelösungen im Bereich Katalogmanagement für Einkaufsorganisationen, Marktplätze, Händler und Zulieferer. Umfassende Dienstleistungen wie Lieferantenanbindung, Content Services sowie Betrieb der Software beim Kunden oder im POET eigenen zertifizierten Rechenzentrum runden unser Lösungsangebot ab.

Firmenprofil

Die POET AG ist ein international agierender Softwareanbieter von Katalog-Plattformen für eBusiness und das Supplier Relationship Management. Die Lösungen von POET sind weltweit bei großen Einkaufsorganisationen sowie führenden Herstellern und Wiederverkäufern im Einsatz.

Branchenfokus

POET Lösungen sind für alle Unternehmen geeignet, die viele Kataloge bei der Anbindung von Lieferanten oder zur Erzeugung von kundenindividuellen Katalogen verwalten müssen. Unsere Kunden sind im Schwerpunkt Handelsunternehmen, Marktplätze sowie Einkaufsunternehmen im Bereich Automotive, Pharma/Chemie und Maschinenbau.

weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Dr. Jakob Karszt (Vorsitzender), Hermann Schäfer
Einkaufsleiter:	–
Verkaufsleiter:	Hermann Schäfer
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	6 Mio. Euro
Anzahl der Beschäftigten:	58 Deutschland, 17 Ägypten
USt-IdNr.:	DE812213989
Gründungsjahr:	1993
Geschäftsstellen/Niederlassungen:	Zentrale Karlsruhe, Hamburg, Alexandria
Ansprechpartner:	–
Zertifizierungen:	BME Gütesiegel, SAP OCI, ISO 27001

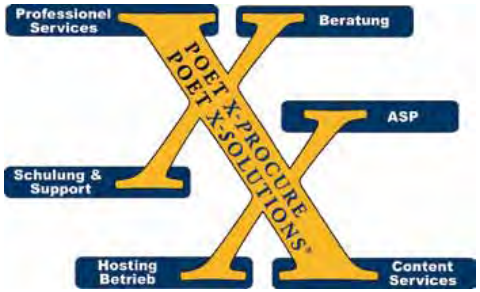
Bestellmanagement

POET X-Procure ist eine Komplettlösung für die elektronische Beschaffung. Sie deckt den gesamten Einkaufsprozess zwischen Lieferanten und den bestellenden Bedarfsträgern ab und ermöglicht damit die Umsetzung der unternehmensweiten Einkaufsrichtlinien.
Professionelles Katalogmanagement, Anforderungs- und Bestellworkflow sowie Integration in ERP (z.B. SAP) gehören genauso zum Leistungsumfang wie ein Reporting über das Bestellungvolumen.

Katalogmanagement

POET X-Solutions – das ist die neue durchgängige Software für Katalogmanagement. Modular aufgebaut profitieren alle Unternehmen der Wertschöpfungskette von Kostenvorteilen durch effizientere Prozesse: eingesetzt bei der Einbindung von externen Lieferantenkatalogen, eProcurement, der Produktdatenpflege, der Erstellung von Katalogen und deren Weitergabe an Marktplätze oder B2B-Onlineshops.

Mit X-Solutions Catalog Manager (CM) können Sie Zulieferunternehmen in die Beschaffungsprozesse einbinden (Supplier Relationship Management), um elektronische Kataloge auszutauschen und aktuelle Bestellkataloge individuell aufzubereiten. Mehrstufige Freigabemechanismen sowie ein Workflow- und



Berechtigungssystem sorgen dabei für die notwendige Transparenz und ein hohes Maß an Flexibilität. POET X-Solutions stellt einen ständigen Abgleich von Katalog-inhalten bis in den spezifischen Buyside-Katalog sicher.

Katalogclearing/Konvertierung

POET bietet neben der marktführenden Katalog-managementplattform X-Solutions ein breites Services Portfolio rund um Katalogmanagement und eProcurement an. In unserem zertifizierten Rechenzentrum bieten wir POET Lösungen im ASP Betrieb an. So können auch kleine und mittelständische Unternehmen die Vorteile einer professionellen Software bei gleichzeitig reduzierten Kosten nutzen.

Resümee

Vertrauen auch Sie auf POET zur effizienten Abwicklung Ihrer Katalogprozesse. Wir bieten Ihnen marktführende Software und ein komplettes Service-Angebot.
POET steht für:
1) Innovative Technologien – von den Wünschen unserer Kunden inspiriert
2) Lösungen aus einer Hand mit ganzheitlichem Ansatz (Produkt, Solutions und Services)
3) Langfristige Kunden- und Partnerbeziehungen – Ihr Erfolg ist unser Antrieb

Referenzkunden

Zu unseren Referenzkunden zählen u.a. ABB, Barmer, Berliner Wasserbetriebe, Conergy, DaimlerChrysler, EADS, Pirelli, Kaiser+Kraft, KNV, ThyssenKrupp, T-Systems und Volkswagen.
„Die Vielzahl an Funktionalitäten und die Flexibilität mit der die Firma POET Kundenanforderungen umsetzt, hat uns überzeugt." (Referenzkunde aus dem Automobilbereich)

Investitionsschutz bei Softwareprojekten

Die Einführung neuer eBusiness-Lösungen ist regelmäßig mit erheblichen Investitionen verbunden. Diese Investition gilt es durch Vertragsgestaltungen zu schützen und langfristig zu sichern. Das ist typischerweise der unangenehme Teil der Kooperation, weil es spätestens bei der Gestaltung der Verträge heißt, konkret zu werden. Entscheidend sind für einen Vertrag daher auch weniger juristische Spitzfindigkeiten und Kniffe als vielmehr eine konkrete Festlegung dessen, was gewollt ist unter Berücksichtigung zukünftiger Entwicklungen.

An erster Stelle steht daher die Beschreibung der Leistungsinhalte: Die Beschreibung des Vertragsgegenstandes sollte so gestaltet sein, dass ein objektiver Dritter erkennen kann, was die Vertragsparteien wollten. Denn obgleich der Vertrag für die Vertragsparteien gemacht ist, kommt es auf ihn entscheidend an, wenn ein Richter entscheiden muss, was vereinbart worden ist. Das schließt insbesondere eine eindeutige Regelung von Nutzungsrechten ein. Bei speziell für den Auftraggeber erstellter Software ist besonderes Augenmerk darauf zu richten, dass auch das Bearbeitungsrecht eingeräumt wird. Anderenfalls kann der Auftraggeber die Software nicht unabhängig vom ursprünglichen Auftragnehmer weiterentwickeln. Selbstverständlich sollte auch die Vergütung bereits bei Unterzeichnung abschließend und eindeutig festgelegt sein.

Bei langfristigen Projekten sind konkrete Projektabschnitte festzulegen und für den Notfall „Ausstiegsklauseln“ vorzusehen. Die Ausstiegsklausel sollte den Grund der Beendigung des Projekts und die bis dahin zu zahlende Vergütung klar bestimmen. Auch für die Zeit nach der erfolgreichen Einführung der eBusiness-Lösung gibt es Überlegungen zum Schutz der getätigten Investition. Die hierzu sinnvollen Regelungen und Vereinbarungen sollten bereits mit dem Hauptvertrag über die Einführung der eBusiness-Lösung geschlossen werden. Denn ist erst einmal der Hauptvertrag geschlossen, verschiebt sich die Verhandlungsmacht erheblich zum Vorteil des Auftragnehmers. Der Auftraggeber muss daher durch vertragliche Regelungen gegensteuern.
Nur eine langfristig lauffähige eBusiness-Lösung ist die Investition wert. Im Übrigen ist die Sicherstellung der Lauffähigkeit ein Bestandteil des Risikomanagements für geschäftskritische Anwendungen. Es müssen Service Level- und Maintenance-Agreements geschlossen werden. Während die Service Level-Agreements der schnellen Wiederherstellung der Funktionsfähigkeit der eBusiness-Lösung dienen, dienen die Maintenance-Agreements der Funktionsverbesserung und Fortentwicklung. Entscheidend ist bei den Service Levels die Unterscheidung zwischen Reaktions- und Fehlerbehebungszeit. Die erste beschreibt den Zeitraum, innerhalb dessen mit der Fehlerbehebung begonnen werden muss. Nur die zweite legt den Zeitraum fest, innerhalb dessen der Fehler beseitigt sein muss.
Ein wesentlicher Aspekt ist auch eine Regelung, die eine Anpassung des Vertrags an neue Entwicklungen ermöglicht. Hier muss sichergestellt werden, dass die Auftragnehmer nicht über erhebliche Neufestlegungen der Konditionen die Preisgestaltung zu ihren Gunsten verschieben.

Bei Software ist es ein wesentliches Element des Investitionsschutzes für den Auftraggeber, sich den Quellcode übereignen zu lassen oder eine Quellcode-Hinterlegung für den Krisenfall, insbesondere die Insolvenz, des Auftragnehmers sicherzustellen. Solche Regelungen unterliegen rechtlichen Hürden.

Als Fazit lässt sich festhalten, dass der Investitionsschutz bei eBusiness-Lösungen in erster Linie in einer ordentlichen Leistungsbeschreibung liegt. Die Unterstützung durch den Juristen besteht dabei wesentlich darin, die rechtliche Bedeutung und Tragweite der Regelungen aufzuzeigen. Denn der Auftraggeber kann seine Entscheidung nur dann vernünftig treffen, wenn er weiß, was er vereinbart.

Autor: RA Jens Eckhardt

JUCONOMY Rechtsanwälte
Graf-Recke-Straße 82
40239 Düsseldorf
Tel.: +49 (0)211 687888-98
E-Mail: eckhardt@juconomy.com
www.juconomy.com

Anforderungen an ein effizientes Reisekosten-Controlling

Travel-Kosten bieten substanzielle Optimierungspotentiale.

Zeitgemäßes Management der Reisekosten basiert auf der Verfügbarkeit von Daten. Wer über ein Reisekosten-Controlling verfügt, hat eine Reihe von Vorteilen: Bessere Verhandlungsposition mit Leistungsträgern, Erkennung von Einsparpotenzialen, Monitoring der Travel Policy Compliance usw.
Im Umfeld von stetig steigenden Reisekosten und nicht zuletzt aus Gründen des Umweltschutzes beschäftigen sich immer mehr Unternehmungen damit, wie man die folgenden Fragen beantworten kann:

- Wie hoch sind die Mobilitätskosten?
- Warum sind die Mitarbeiter unterwegs?
- Wird die Reiserichtlinie eingehalten?
- Gibt es Konsolidierungspotenziale?
- Bezahlen wir den günstigsten Preis?
- Kann man Mobilität substituieren?
- Wird das optimale Transportmittel genutzt?

Um die passenden Antworten zu finden, bedarf es eines konzeptionellen Vorgehens. Zuallererst sollen Bedarf und Umfang des Reisekosten-Controllings definiert werden: Was soll gemessen werden, für wen, und in welcher Periodizität? Best in Class Firmen arbeiten mit klar definierten Kennzahlen (KPIs). Eine wichtige Messgröße setzt sich dabei immer mehr durch: „Durchschnittskosten Flug und Hotel Top-10 Destinationen“. Diese Zahl gibt darüber Auskunft, ob die vom Travel Management eingeleiteten Maßnahmen tatsächlich greifen. Idealerweise sollten diese Zahlen über einen längeren Zeitraum konstant gemessen werden.

Eine weitere, bisher kaum beachtete Kennzahl, ist die Nutzungsrate von bestehenden Video- und Webconferencing-Anlagen. Damit kann nachgewiesen werden, ob moderne Kommunikationsmittel im täglichen Arbeitsleben eingesetzt werden. Und ob dies zu Kostensenkungen bei den Reiseausgaben führt.

Die Herausforderung liegt darin, die relevanten Daten zu beschaffen, denn es gibt keine einheitliche Datenquelle, die Leistungsträger übergreifend sämtliche Informationen enthält. Als Quellen kommen in Frage:

- Kreditorenbuchhaltung
- Reisekostenabrechnungssoftware
- Firmenportale von Hotelreservationssystemen (HRS, Hotel.de, ehotel etc.)
- Online-Reportinglösungen von Kreditkartenanbietern (AirPlus Information Manager, American Express etc.)
- Daten der Vertragspartner
- Reisebüro-Statistiken.

Letztere sind insbesondere dann von Relevanz, wenn es um die Frage geht, ob die bestmöglichen Raten angewendet werden oder nicht. Die sogenannten „Lost Opportunity Reports“ zeigen auf, ob den Empfehlungen des Reisebüros gefolgt wurde.

Für die meisten Unternehmen ab einem Reisevolumen von 500.000 Euro lohnt es sich, ein effizientes, datengestütztes Reisekosten-Controlling umzusetzen: Ab dieser Größenordnung können Verträge mit Airlines, Hotels und anderen Anbietern ausgehandelt werden.

Autor: Peter Schmid
Leiter Global Mobility Practice

BrainNet Switzerland GmbH
Utoquai 39
8008 Zürich, Switzerland
Tel.: +41 44 380781
E-Mail: p.schmid@brainnet.com
www.brainnet.com

POOL4TOOL – Selected Services GmbH

Kategorien

Plattformen: Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung, Lieferanten-Qualitätsmanagement, Sourcing

Firmendaten

Name der Firma:	POOL4TOOL – Selected Services GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	Altmannsdorfer Straße 91/19
PLZ, Ort:	1120 Wien
Land:	Österreich
Telefon:	+43 1 80 490 80
Fax:	+43 1 80 490 80-99
E-Mail:	office@pool4tool.com
Homepage (URL):	www.pool4tool.com

Kontakt

Ansprechpartner:	Thomas Dieringer
Position:	Geschäftsführer
Telefon:	+43 1 80 490 80
Fax:	+43 1 80 490 80-99
E-Mail:	thomas.dieringer@pool4tool.com

Firmentyp GmbH

Hauptgeschäftsfelder

- SRM (Supplier Relationship Mgmt.): eSourcing, eProcurement, eCatalog, eAuction & Lieferantenbeurteilung
- SCM (Supply Chain Mgmt.): WebEDIs für Bestellung/AB, Lieferabruf, Lieferavis, VMI, Gutschrift, Rechnung, Reklamation
- Collaboration mit firmenübergreifendem Projekt- und Dokumentenmanagement

Firmenprofil

Selected bietet mit der ASP-Lösung POOL4TOOL die einzige on Demand Komplettlösung für Lieferanten (SRM) und Kundenbeziehungsmanagement (CRM) an. Mit der SRM-Suite steht ein modular aufgebautes Lieferantenportal für Beschaffung, Collaboration, Logistik und Qualitätsmanagement zur Verfügung.

Branchenfokus

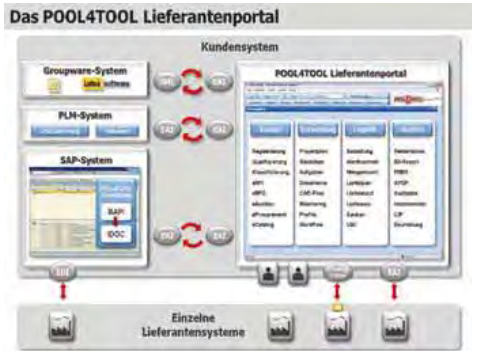
Automotive, Maschinenbau, Anlagenbau, Serienfertiger, Variantenfertiger, Einzelfertiger (Diskrete Fertigung)

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Thomas Dieringer
Einkaufsleiter:	Nicole Teufl
Verkaufsleiter:	Uwe Krawinkel
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	über 35
USt-IdNr:	ATU42754907
Gründungsjahr:	1989
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Stuttgart, Essen
Ansprechpartner:	-
Zertifizierungen des Unternehmens:	ISO 27001

Sourcing

Die POOL4TOOL SRM-Suite (Supplier Relationship Management) gibt Ihnen jene Funktionen und Werkzeuge in die Hand, mit deren Hilfe Sie effektive Abläufe mit ALLEN Lieferanten aufbauen und nachhaltig SAP-integriert optimieren können.
Das Sourcingportal für A-, B- und C-Teile fasst alle Beschaffungsvorgänge wie Machbarkeitsanalysen, Projektanfragen, Jahresanfragen und Konzeptwettbewerbe sowie die Beschaffung standardisierter Waren und Dienstleistungen mit den Modulen eRFI, eRFQ, eAuction, eProcurement und eCatalog zusammen.



Kataloge/Bestellabwicklung

POOL4TOOL eProcurement ist die Katalog-Lösung für die Beschaffung von katalogisierbaren Produkten und Dienstleistungen sowie die Abwicklung von BANF und Freitextbestellungen. Im Sinne eines Full-Service-Konzeptes bieten wir nicht nur das Hosting, sondern auch die Katalogpflege über die Mengenbündelung bis hin zum kompletten Outsourcing verschiedene Service-Levels an.

Lieferanten-Qualitätsmanagement

POOL4TOOL QDX (Quality-Data-Exchange) ist das durchgängige, voll SAP-integrierte und damit medienbruchfreie Qualitätsportal zum Austausch von Reklamationen, 8D-Reports, APQPs, Improvement-Aktionen und Dokumenten zwischen Geschäftspartnern.

Resümee

Das umfassende Lösungsportfolio von POOL4TOOL für ein effizientes Kunden- und Lieferantenmanagement ist modular aufgebaut und ermöglicht eine Prozessoptimierung ohne Medienbruch in Beschaffung, Logistik, Entwicklung, Vertrieb, Marketing und Qualitätsmanagement.

Die Module SRM, SCM, QDX, CRM und Collaboration können über generische Web Services und zertifizierte Schnittstellen mit SAP- und anderen ERP-Systemen leicht verbunden werden.

Darüber hinaus unterstützt POOL4TOOL seine Kunden in allen Phasen, von der Analyse der Ist-Prozesse, der Organisationsberatung und der Implementierung neuer Prozesse bis hin zur Anbindung sämtlicher Kunden und Lieferanten sowie einem Outsourcing einzelner Geschäftsprozesse (BPO).

SAP-Fokus
Aufgrund der klaren SAP-Fokussierung, der Nutzung neuester Technologien und der serviceorientierten Architektur (SOA) können Anwender sehr einfach Partner mittels zertifizierter Schnittstellen und Webservices über die gesamte Supply Chain hinweg integrieren und dadurch bestehende SAP-Investitionen besser nutzen.

Referenzkunden

Alcan, Automotive Lighting, DHL, Gardena, Geze, Gutbrod, Hansgrohe, Kärcher, Loewe, Novelis, Philips, Rheinmetall Landsysteme, Sick, Siemens, ThyssenKrupp Presta, Visa

prego services GmbH

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Katalogclearing/Konvertierung, Prozessberatung, Schulungen/Training, Softwareauswahl/Integration/Implementierung
Plattformen: Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung, Sourcing
Software: Bestellmanagement, Katalogmanagement, Sourcing

Firmendaten

Name der Firma:	prego services GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	Am Halberg 3
PLZ, Ort:	66121 Saarbrücken
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)681 95943-0
Fax:	+49 (0)681 95943-604
E-Mail:	info@prego-services.de
Homepage (URL):	www.prego-services.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Marcel Wendt
Position:	Vertriebsleiter
Telefon:	+49 (0)681 95943-817
Fax:	+49 (0)681 95943-667
E-Mail:	marcel.wendt@prego-services.de

Firmentyp GmbH

Hauptgeschäftsfelder

Die prego services GmbH bietet als Dienstleistungsunternehmen modulare Lösungen für Beschaffungsmanagement, Lagerlogistik, Informationstechnologie, Personalmanagement, Billing sowie Qualitäts- und Umweltmanagement.

Firmenprofil

Die wirtschaftliche und umweltverträgliche Erbringung unserer Dienstleistungen auf dauerhaft hohem Qualitätsniveau ist die wichtigste Grundlage für die langfristige, beständige Entwicklung des Unternehmens.

Branchenfokus

Die prego services GmbH vereint ein breites Erfahrungsspektrum: Die Mitarbeiter/innen verfügen über umfassende Branchenkompetenz im industriellen Mittelstand, der öffentlichen Verwaltung und bei Energieversorgungsunternehmen.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer:	Michael Niebergall, Gunther Wittig, Harry Moser
Leiter Materialwirtschaft und Einkauf:	Frank Gerhard
Vertriebsleiter:	Marcel Wendt
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	50 Mio. Euro
Anzahl der Beschäftigten:	250
USt-IdNr:	-
Gründungsjahr:	2001
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Saarbrücken, Ludwigshafen, Landau, Homburg, Nalbach
Ansprechpartner:	Marcel Wendt
Zertifizierungen des Unternehmens:	DIN EN ISO 9001:2000 und DIN EN ISO 14001:2005

Bestellmanagement

E-Einkauf von Dienstleistungen

Bei Betrachtung des gesamten Einkaufsvolumens eines Unternehmens stellen die indirekten und direkten Güter branchenabhängig einen eher geringen Wert dar. Der größte Anteil lässt sich auf die Beschaffung von Dienstleistungen zurückführen, die immer mehr an externe Anbieter vergeben werden. Egal ob Beratungsleistungen, Instandhaltung, Reinigungsarbeiten, Einkauf von Fremdpersonal, Hochbau oder Tiefbau – prego bietet seinen Kunden mit der Anwendung prego.ServiceCat einen ganzheitlichen eProcurementansatz: von der Kalkulation eines Projektes bis zur Leistungserfassung und Abrechnung. Diese Software lässt sich sowohl in das vorhandene eProcurement-System des Kunden integrieren (z.B. SRM – Supplier Relationship Management der SAP AG) als auch in das bestehende Warenwirtschaftssystem (z.B. SAP R/3) zur Abwicklung über PM-Aufträge.

E-Einkauf von Material

Für die Beschaffung indirekter und direkter Güter, die Unternehmen für ihren täglichen Bedarf benötigen, bietet prego services die Nutzung von elektronischen Beschaffungssystemen an. Der Einsatz solcher Systeme ermöglicht eine zügige Bestellabwicklung unter Beachtung der Beschaffungsrichtlinien. Hohe Einspar- und Rationalisierungspotenziale ergeben sich durch regelbasierte Freigabeverfahren, transparente Abläufe und Auswertungsmöglichkeiten per Knopfdruck. Die Mitarbeiter können von Ihrem Arbeitsplatz aus auf die durch den Einkauf freigegebenen Kataloge zugreifen, füllen Ihren Warenkorb, ergänzen Informationen und lösen schließlich den Freigabeprozess automatisch aus. prego services bietet neben der Einführung und dem Betrieb der SAP SRM/EBP Lösung auch individuelle eProcurementsysteme an, die einen schnellen und kostengünstigen Einstieg ermöglichen. Die ready to run Laufzeit liegt dabei unter einem Tag! Ergänzt wird das Angebot durch die Möglichkeit der Pflege von Kataloginhalten durch prego services sowie umfangreiche Administrationseinstellungen.

Sourcing

prego services bietet eine elektronische Vergabemanagementlösung für öffentliche Auftraggeber nach VOL/VOB/VOF (prego.vergabe PUBLIC) und Industriekunden (prego.vergabe BUSINESS) an. Das System unterstützt die am Ausschreibungsverfahren beteiligten Fachbereiche und Bieter. Die Kommunikation zwischen den an der Ausschreibung beteiligten Partnern kann ohne Medienbruch erfolgen. Zur Anlage einer Ausschreibung ist über die manuelle Erfassung der Ausschreibungsdaten hinaus eine Schnittstelle zwischen dem ERP-System SAP und dem Vergabemanagementsystem vorhanden. So können Bestellanforderungen für Material- und Leistungspositionen aus SAP an die Vergabelösung automatisch übergeben werden. Gleiches gilt für den Rückweg zum Anlegen einer SAP Bestellung auf Basis des Vergabevorschlags.

Resümee

Alle Lösungen der prego services sind praxiserprobt. Die intuitive Bedienung und die Betrachtung ganzheitlicher Beschaffungsprozesse stehen im Vordergrund. Alle Systeme sind modular aufgebaut und ermöglichen demnach Schritt für Schritt den Einsatz leistungsfähiger Beschaffungswerkzeuge. Die Lösungen können im prego Rechenzentrum betrieben werden – eines der modernsten und leistungsstärksten Rechenzentren in Süddeutschland.

Referenzkunden

VSE AG, Saar Ferngas AG, Pfalzwerke AG, Stadtwerke Bad Kreuznach, Kabel Baden-Württemberg GmbH & Co.KG, Cegecom S.A., Landeshauptstadt Saarbrücken, Entsorgungsverband Saar, Kreisverwaltung Saarpfalz-Kreis, Bundeseisenbahnvermögen u.v.m.

REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG, F.

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Katalogclearing/Konvertierung, Prozessberatung
Händler/Hersteller: Befestigungsteile
Logistik: Logistikdienstleister
Plattformen: Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung, Sourcing
Software: Bestellmanagement, Katalogmanagement, Logistik/Lagerverwaltung

Firmendaten

Name der Firma:	REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG, F.
Anschrift/Straße Nr.:	Haferweg 1
PLZ, Ort:	22769 Hamburg
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)40 85363-0
Fax:	+49 (0)40 85363-290
E-Mail:	mail@reyher.de
Homepage (URL):	www.reyher.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Dipl.-Kfm. Helge Barchanski
Position:	Leiter eBusiness
Telefon:	+49 (0)40 85363-715
Fax:	+49 (0)40 85363-554
E-Mail:	helge.barchanski@reyher.de

Firmentyp GmbH & Co. KG

Hauptgeschäftsfelder

Reyher ist ein führendes Handelshaus für Verbindungselemente u. Befestigungstechnik. Für jede Unternehmensgröße und Organisationsform bietet Reyher elektronisch gestützte Prozesse, die die C-Teile-Beschaffung rationeller und effizienter machen und die Versorgungssicherheit erhöhen.

Firmenprofil

Eine einzigartige Servicevielfalt im eBusinessbereich steht zur Verfügung: elektr. Kataloge nach BMEcat 2005 oder Datanorm, Webshop RIO mit RIO Scan zur Erstellung eigener Kataloge und CAD-Abbildungen, Kunden individuelle eKanban-Systeme, EDI, OCI-Schnittstellen, digitale Signatur.

Branchenfokus

Reyher fokussiert auf ein heterogenes Kundenfeld aus allen Branchen. Jedes Unternehmen, das industriell produziert und C-Teile einsetzt, kann von der Zusammenarbeit mit Reyher profitieren, da sich die Versorgungssicherheit erhöht und die Kosten für den Bezug von C-Teilen verringern.

Weitere Firmenangaben

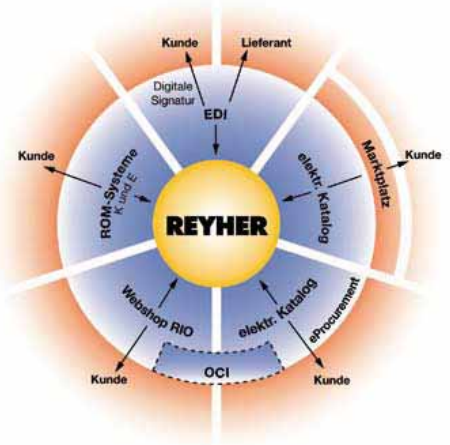
Geschäftsführer/Vorstand:	Dipl.-Kfm. Hartwig K. J. Müggenburg, Harm Schmitt
Einkaufsleiter:	Dipl.-Wirtsch.-Ing. Hergen Oetjen
Verkaufsleiter:	Dipl.-Kfm. (FH) Matthias Kelp
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	> 165 Mio. Euro
Anzahl der Beschäftigten:	> 400
USt-IdNr:	DE 117982729
Gründungsjahr:	1887
Geschäftsstellen Niederlassungen:	RAP Reyher Asia-Pacific Co., Ltd, Shanghai, China
Ansprechpartner:	Dipl.-Kfm. Helge Barchanski
Zertifizierungen des Unternehmens:	DIN EN ISO 9001:2000, 14001, VDA 6.2, EN 9120, BMEcat 2005, KTA 1401

Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung

Reyher steht Ihnen beratend zur Seite, wenn es um die optimale Auswahl von genormten Verbindungselementen geht oder Sonderteile benötigt werden.
Das REM-Team (Reyher Engineering Management) führt beim Kunden Analysen zur Mengen- und Bestandsoptimierung durch, bevor z. B. ein eKanban-System eingeführt wird. Besondere Effekte finden sich beispielsweise in der Reduzierung von Kopf- und Antriebsformen sowie Oberflächenvarianten und Schichtdicken.
Reyher sichert höchste Qualitäts- und Produktberatung auf der Basis langjähriger Erfahrungen durch kompetente Ingenieure und Techniker zu.

Befestigungsteile

Kein Kundenwunsch bleibt unerfüllt bei über 110.000 vorrätigen Artikeln, einer hohen Lieferbereitschaft von 99% und einem täglichen Materialumschlag von mehreren 100 t an C-Teilen. Das hochmoderne Logistikzentrum und ein motiviertes Team sorgen dafür, dass täglich mehr als 2.500 Aufträge ausgeliefert werden.



Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung

Je nach Kundenanforderung bietet Reyher entsprechende eBusiness-Module an. So wird die elektronische Anbindung über EDI in erster Linie mit größeren Kunden umgesetzt, um den Prozessaufwand im Rahmen der Beschaffung wesentlich zu reduzieren.
Darüber hinaus stellt Reyher kundenindividuelle elektronische Kataloge in unterschiedlichen Formaten – wie z.B. Excel, Datanorm oder BMEcat – bereit, die in elektronische Plattformen „eingespielt" werden können.
Mit Hilfe des RIO-Webshops (Reyher Internet Order) wird zudem Reyher-seitig eine Plattform angeboten, über die sich eine aufwandsminimale Beschaffung von C-Teilen realisieren lässt.
Der RIO-Webshop ermöglicht den unmittelbaren Browser-Zugriff auf kundenindividuelle Warenkörbe und Einkaufspreise sowie auf die aktuellen Lagerbestände bei Reyher.

Resümee

Die große Artikelvielfalt, die gute Produktqualität, die hohe Lieferbereitschaft, die schnelle Lieferung sowie die kompetente Beratung ist eine herausragende Seite des Reyher-Service. Dieser wird abgerundet durch die große Anzahl der eBusiness-Varianten.
Weit über hundert mittelständische Produktionsbetriebe haben sich z. B. für ein ROM-System (Reyher Order Management, eKanban) mit selbstregelnden Steuerkreisen entschieden.
Für jede Unternehmensgröße, ob Industrie oder Handel, gibt es bei Reyher elektronisch gestützte Prozesse, um die Beschaffung von C-Teilen wirtschaftlicher zu gestalten.

Referenzkunden

Lenze AG: Lenze entschied sich für ein Reyher eKanban-System mit Barcode-Technologie. Schlankere Logistikprozesse gehen einher mit höchster Versorgungssicherheit.
RWE: Bei RWE ist ein elektronischer Katalog auf Basis des BMEcat im Einsatz. Der Katalog ist im Bestellportal von RWE hinterlegt.

2 Jahre BMEcat 2005 – erste Erfahrungen und Potenziale

Auf dem BME Symposium 2005 in Berlin wurde der BMEcat in der Version 2005 offiziell veröffentlicht. Heute, gut zwei Jahre danach, ist es Zeit für ein erstes Zwischenfazit und eine erste Antwort auf die Fragen:

- Wie wird der BMEcat 2005 von den Nutzern eingeschätzt?
- Welche Potenziale sehen die Nutzer bei der Verwendung des BMEcat 2005?
- Wie ist die Verbreitung des BMEcat 2005?

Positive Resonanz der Nutzer

Die Resonanz auf die Version 2005 des BMEcat Standards ist überaus positiv. Laut Aussagen der BMEcat-Nutzer wurden die bekannten Schwächen der BMEcat Version 1.2 beseitigt. Viele kleine, aber wichtige Änderungen, wie z.B. der verbesserte Umgang mit Mehrsprachigkeit oder die Referenzierung von Klassifikationssystemen, wie z.B. eCl@ss haben die Basis des BMEcat 2005 sehr solide gemacht und die Alltagstauglichkeit weiter erhöht.

Insbesondere die neuen innovativen Konzepte, wie die erweiterten Logistikinformationen oder die Übertragbarkeit konfigurierbarer Produkte werden von den Anwendern als Investition in die Zukunft betrachtet. Der BMEcat 2005 ist somit über Jahre hinaus für die ständig steigenden Anforderungen in Beschaffung und Vertrieb gut gerüstet.
Maßgeblich für das Vertrauen, das in den BMEcat 2005 besteht, ist die Abwärtskompatibilität des BMEcat 2005. BMEcat-Nutzer der Version 1.2 können je nach persönlichem Interesse diesen entweder noch länger nutzen oder aber schrittweise auf den leistungsfähigeren BMEcat 2005 umsteigen.

BMEcat 2005 bietet neue Möglichkeiten

BMEcat 2005 eröffnet für die Anwender ein ganzes Bündel neuer Möglichkeiten, von denen zwei als besonders wichtig erachtet werden.
Die Erweiterung des Produktportfolios birgt die größten Potenziale. Durch die neuen im BMEcat 2005 realisierten Konzepte, wie Konfigurationen und entfernter Katalogaufruf wird es erstmals möglich auch solche Produkte zu beschreiben, die bislang nicht über „Standardlösungen" zu beschaffen oder anzubieten waren. Insbesondere der katalogbasierte Handel mit Dienstleistungen wird besser unterstützt und damit zukünftig auch die Ausschreibung von Projektbedarf. Zusätzliche Automatisierungspotenziale bietet der BMEcat 2005 auch bei der Abwicklung nachgelagerter eBusiness-Phasen, insbesondere in den Bereichen Transportlogistik, Wareneingangskontrolle und Rechnungsprüfung.

Der Markt ist noch zurückhaltend

Trotz der insgesamt guten Bewertung des BMEcat 2005 und positiver Prognosen für den zukünftigen Einsatz wird die aktuelle Version bislang erst vereinzelt eingesetzt. Obwohl bereits einige Software-Systeme zur Verfügung stehen, die BMEcat 2005 unterstützen, wird der BMEcat 1.2 vielfach noch als ausreichend angesehen und ein Umstieg auf Version 2005 vorerst verschoben. Die flächendeckende Unterstützung des BMEcat 2005 wird sicher noch etwas auf sich warten lassen, aber das große Potenzial gibt begründet Hoffnung zu der Annahme, dass immer mehr Unternehmen und auch ganze Branchen die zusätzlichen Potenziale des BMEcat 2005 nachfragen werden.

Autoren: Prof. Dr.-Ing. Frank-Dieter Dorloff, Volker Schmitz

Universität Duisburg-Essen
Institut für Informatik und Wirtschaftsinformatik
Lehrstuhl: Beschaffung, Logistik und Informationsmanagement
45117 Essen
E-Mail: volker.schmitz@uni-due.de
www.bli.uni-due.de

Hoteleinkauf – Vertrag oder Best Buy? Strategie für die Zukunft

Feste Jahres-Firmenraten oder immer Tagesbestpreis?

Diese Frage stellen sich alljährlich tausende Einkäufer weltweit, wenn es um das Thema Hoteleinkauf geht. Im Spezialbereich Hoteleinkauf gibt es eine ganze Reihe von Faktoren, die Verhandlungen mit den Leistungsträgern beeinflussen. Dies sind neben den nationalen auch immer häufiger die globalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. In Zeiten von Verschiebungen ganzer Märkte rund um den Globus wird es immer schwieriger, Prognosen über lokale Nachfragepotenziale zu treffen. Gerade beim Thema Hoteleinkauf führt dies immer wieder zu Unsicherheiten.

Für Unternehmen bieten sich beim Hoteleinkauf zwei Möglichkeiten: Zum einen der Hotel-Firmenvertrag mit einer festen Jahresrate, zum anderen die Teilnahme an den Marktschwankungen im Best Buy-Verfahren (immer die günstigste Rate zum Zeitpunkt der Anfrage) mit der Möglichkeit, mehrere Hotels am gleichen Standort zu vergleichen und zu buchen. Welche Variante ist nun die bessere? „Am liebsten hätte ich beides ..." hört man hier und da von Einkäufern.

Feste Raten in den wichtigsten Destinationen und meist gebuchten Hotels und BAR-Rate (Best Available Rate) in allen anderen Fällen. Der Vorteil der festen Firmenrate liegt darin, dass der Firmenkunde seine Ausgaben für Hotels im Voraus relativ gut budgetieren kann. Der Nachteil ist, dass er an Preisschwankungen nach unten in der Regel nicht partizipiert, sondern dass dann häufig außerhalb der vorgeschriebenen Buchungswege gebucht wird, oder eben die höhere Firmenrate. Insofern gilt für eine clevere Einkaufsstrategie: Festpreis verhandeln in den Top-Destinationen und den restlichen Bedarf bei einem Volumenanbieter wie HRS tagesaktuell einkaufen. Bereits mehr als 33% der Unternehmen haben sich laut VDR-Geschäftsreiseanalyse 2007 für diesen Weg im Hotelbereich entschieden. Schon 16% nutzen bereits ausschließlich Tagespreise, Tendenz zunehmend.

Die Folge: Der Bucher kann zwischen verschiedenen Hotelalternativen am Zielort wählen und erhält immer automatisch den günstigsten Preis. HRS – HOTEL RESERVATION SERVICE stellt dafür ein kostenloses Tool bereit, das Firmenkunden weitere Preisvorteile bietet. Im „Look & Feel" der eigenen Firma findet dort der Reisende nicht nur auf Wunsch die fest verhandelten Firmenraten, sondern eben auch die BAR-Rate, den HRS Exklusivpreis und die HRS Corporate Rate – nur für Firmenkunden. Entscheidend ist, dass HRS immer die günstigste, verfügbare Rate seiner Vertragshotels ohne Restriktionen anzeigt. Der Bucher braucht also nicht aus verschiedenen Quellen den besten Preis herauszusuchen oder sich mühsam den Weg durch das Dickicht der Vorausbuchungsbedingungen zu bahnen.

Ein wirklich unabhängiger, wettbewerbsorientierter, internationaler Marktplatz für Hotels mit tagesaktuellen Preisen bietet daher heute die besten Voraussetzungen für einen sicheren und zeitgemäßen Einkauf dieser Dienstleistung.

Übrigens: Bei HRS gibt es dieses Prinzip jetzt auch für Tagungsbuchungen! So können 10 bis 20 Zimmer inklusive Tagungsraum direkt online zu einem tagesaktuellen Preis gebucht werden. Somit profitiert der HRS Nutzer auch in diesem Bereich vom Best Buy-Prinzip!

Autor: Jochen Emmerich
Leiter Corporate Sales

HRS – HOTEL RESERVATION SERVICE
Blaubach 32
50676 Köln
Tel.: +49 (0)221 2077-555
E-Mail: jochen.emmerich@hrs.de

Schuricht Distrelec GmbH

Kategorien

Händler/Hersteller: Antriebstechnik, Bürobedarf, Elektroteile/Elektronik

Firmendaten

Name der Firma:	Schuricht Distrelec GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	Lise-Meitner-Straße 4
PLZ, Ort:	28359 Bremen
Land:	Deutschland
Telefon:	0180 5 22 34 35*
Fax:	0180 5 22 34 36*
E-Mail:	scc@schuricht.de
Homepage (URL):	www.schuricht.de

Kontakt

Ansprechpartner:	-
Position:	-
Telefon:	0180 5 22 34 35*
Fax:	0180 5 22 34 36*
E-Mail:	scc@schuricht.de

Firmentyp Katalog-Distributor/ Händler

Hauptgeschäftsfelder

Schuricht Distrelec GmbH ist ein europaweit agierender Katalog-Distributor für elektronische Bauelemente, Messtechnik, Automatisierung, Mechanik, Werkzeuge sowie Daten- und Kommunikationstechnik. Zusätzlich bietet das Unternehmen maßgeschneiderte B2B-Lösungen innerhalb elektronischer Produktkataloge an.

Firmenprofil

Als Teil der Distrelec Gruppe gehört Schuricht Distrelec GmbH heute zu den führenden Katalog-Distributoren für technische und elektronische Komponenten in Europa. Das Unternehmen ist Spezialist für Kleinmengen und liefert jede Bestellmenge ohne Mindestauftragswert und ohne Kleinmengenzuschlag im 24-Stunden-Lieferservice. Das Sortiment umfasst dabei Produkte der Bereiche elektronische Bauelemente, Messtechnik, Automatisierung, Mechanik, Werkzeuge sowie Daten- und Kommunikationstechnik und Bürobedarf. Dieses vielfältige Angebot mit über hunderttausend Artikeln bietet optimale Auswahl- und Einsatzmöglichkeiten für jede Branche.

Branchenfokus

Branchenübergreifend. Schwerpunkte: Automobilindustrie, Chemie, Industrieelektronik, Maschinenbau, Medizintechnik, Telekommunikation und Versorgungsindustrie.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Jörg-L. Loch, Benedikt Dönni
Einkaufsleiter:	Olaf Gutbier
Verkaufsleiter:	Reiner Paprotny, Christian Lelonek
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	-
USt-IdNr:	DE 814379641
Gründungsjahr:	1949
Geschäftsstellen Niederlassungen:	europaweite Niederlassungen, Partnerschaften und exklusive Kooperationen
Ansprechpartner:	-
Zertifizierungen des Unternehmens:	DIN EN ISO 9001: 2000, DIN EN ISO 14001: 2004

*0,14 Euro pro Minute (Tarif der Deutschen Telekom AG)

Bürobedarf

Über den Schuricht Spezialkatalog Disdata, der 5x jährlich erscheint, bietet Schuricht Distrelec GmbH über 10.000 Artikel aus dem PC-, Kommunikations- und Officebereich. Das Sortiment reicht über Notebooks, Speichermedien und Toner bis zu Telefonen, Faxgeräten und diversen Kabeln. Zeitnah zu den Produktlebenszyklen und den Marktanforderungen wird das Sortiment mehrmals im Jahr überprüft und mit einer Vielzahl neuer Produkte und Innovationen angereichert.

Elektroteile/ Elektronik

Mit über 600 namhaften Herstellern und einem Sortiment von mehr als hunderttausend Artikeln aus den Bereichen Elektronik, Elektrotechnik, Messtechnik, Automatisierung, EDV, Mechanik und Arbeitsplatzausstattung garantiert Schuricht Distrelec GmbH eine Lagerverfügbarkeit von 98%. Dabei stellt der Katalog-Distributor auch elektronische Kataloge in den unterschiedlichsten Formaten zur Verfügung, u.a. auch in dem Standardformat des BME. Neben der umfangreichen Produktauswahl werden zu vielen Artikeln Bilder, technische Datenblätter und Produktübersichtsseiten mit angeboten.

KUNDEN / BEDARF
ZERTIFIZIERTE KATALOGDATEN
Komplettsortiment – 98 % Lagerverfügbarkeit – Lieferung am nächsten Tag
Anbindung über Marktplätze
WebShops mit Anbindung an Ihr Warenwirtschaftssystem
Katalogdaten für Ihr E-Procurement-system
Elektronische Transaktionen: Bestellung bis Rechnung/Gutschrift
WARENAUSLIEFERUNG

Antriebstechnik

Auch in diesem Bereich zeigt das Unternehmen ein umfangreiches Angebot an Produkten für jeden Einsatz und für jede Anwendung. Das aktuelle Sortiment wird beispielsweise im Onlineshop tagesaktuell unter Angabe der Preise und der Lagerverfügbarkeit übersichtlich dargestellt. Die systematische Katalogstruktur, ein zentral platzierter Warenkorb, ein einfacher Login Service sowie ein umfangreiches Info Center sind elementare Bestandteile des Shops. Des Weiteren ermöglicht eine OCI-Schnittstelle die SAP-Integration.

Resümee

Schuricht Distrelec GmbH bietet als Spezialist für den Kleinmengenbedarf mehr als hunderttausend Artikel von über 600 namhaften Herstellern aus dem Bereich der Elektronik, PC-, Kommunikations- und Bürotechnik. Neben den Printmedien können gewerbliche Abnehmer, öffentliche Institutionen, Schulen und Universitäten auch das gesamte Leistungsspektrum mittels elektronischer Produktkataloge erfassen. Möglich wird dies über den eigenen Onlineshop, Internet-Marktplätze und Plattformen oder über den Aufbau eines individuellen eProcurement-Systems innerhalb der Warenwirtschaftssysteme der Kunden.

Referenzkunden

Beispielsweise: Daimler AG, Siemens AG, Bayer AG, Continental, EADS

schweitzer Fachinformationen/ Schweitzer Sortiment oHG

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Prozessberatung
Händler/Hersteller: Literatur/Fachinformation
Plattformen: Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung
Software: Bestellmanagement, Einkaufscontrolling/Reporting

Firmendaten

Name der Firma:	schweitzer Fachinformationen/Schweitzer Sortiment oHG
Anschrift/Straße Nr.:	Lenbachplatz 1
PLZ, Ort:	80333 München
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)89 55134-0
Fax:	+49 (0)89 55134-103
E-Mail:	muenchen@schweitzer-online.de
Homepage (URL):	www.schweitzer-online.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Alexander Graff
Position:	Programm-Manager e-Procurement
Telefon:	+49 (0)89 55134-116
Fax:	+49 (0)89 55134-103
E-Mail:	a.graff@schweitzer-online.de

Firmentyp oHG

Hauptgeschäftsfelder

„schweitzer Fachinformationen“ beschafft und verwaltet für Unternehmen, Verwaltungen, Kanzleien sowie Lehr- und Bildungseinrichtungen die gesamte Palette benötigter Fachinformationen: Fachbücher, Abonnements, Tageszeitungen, Zeitschriften, Import, Datenbanken und eJournals – gebündelt aus einer Hand.

Firmenprofil

„schweitzer Fachinformationen“ ist die größte Fachbuchhandelsgruppe Deutschlands mit über 100-jähriger Erfahrung im Buch- und Zeitschriftenhandel. Sie vereint vollständige Kataloge und durchgängige elektronische Prozesse mit ausgefeilter Vor-Ort-Logistik an 27 Standorten, sowie in New York.

Branchenfokus

„schweitzer Fachinformationen“ liefert und betreut das gesamte Bedarfsspektrum an Fachinformationen für Unternehmen (DAX, MDAX), Verwaltungen, Kanzleien, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, unabhängig von Branche oder inhaltlicher Spezialisierung.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Philipp Neie
Einkaufsleiter:	Jens Marquardt
Verkaufsleiter:	Ronald Matthiä
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	140 Mio. Euro
Anzahl der Beschäftigten:	> 550
USt-IdNr:	E 129 985 290
Gründungsjahr:	1868
Geschäftsstellen Niederlassungen:	27
Ansprechpartner:	Alexander Graff
Zertifizierungen des Unternehmens:	-

Einkaufsdienstleistungen

„schweitzer Fachinformationen“ bündelt die Beschaffung und Verwaltung aller benötigter Fachinformationen: Bücher, Fortsetzungen, Zeitschriften, Zeitungen, Import, Datenbanken und eJournals. Dafür sind bei „schweitzer Fachinformationen“ deutschlandweit rund 550 Spezialisten an 27 Standorten beschäftigt. Die Tagesarbeit (Beratung, Beschaffung, Berechnung und Berichte) wird vor Ort erledigt, dies schafft Sicherheit für den Einkauf auch für kritische Sonderfälle. Alle Bestell- und Verwaltungsprozesse werden in ausgereiften Systemen abgebildet und nahtlos an die ERP-Software angepasst. Dies führt zu schlanken Einkaufsprozessen, verbunden mit einer Senkung der Prozesskosten und einer Erhöhung der Transparenz über den gesamten Bereich der Fachinformationen: Kosten senken, Transparenz schaffen.

Literatur/Fachinformation

Fachinformationen sind für den rechtssicheren Arbeitsalltag unverzichtbar. Egal ob Justiziariat, Arbeitssicherheit, Qualitätsmanagement, F&E oder einfach nur der Duden für das Sekretariat. Ihre Bedarfsträger brauchen exakte Informationen, tiefgehende Beratung, auch vor Ort im Sortiment, und ausgefeilten Service für jeden einzelnen Bestellvorgang. Hier setzt das Servicekonzept von „schweitzer Fachinformationen“ an. Anpassbare Beschaffungslösungen, übersichtliche Verwaltungstools und aussagekräftige Reports, verbunden mit einer ausgefeilten Vor-Ort-Logistik an 27 Standorten machen „schweitzer Fachinformationen“ zum vollständigen Partner im Markt für Fachinformationen.

Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung

„schweitzer Fachinformationen“ stellt eine vollständige (Ausgabe, Inhalt, Preis) Artikeldatenbank zur Verfügung, über die alle Bedarfe gedeckt werden können. Enthalten sind neben Abonnements und Zeitschriften natürlich auch in- und ausländische Buchkataloge. Zusätzlich lassen sich Non Calatog Items bestellen und alle denkbaren Datenbanken oder eJournals anbinden und verwalten (Single Sign On). Vollständige elektronische Prozesse, bis hin zur elektronischen Verlängerung von Abonnements, ermöglichen die Einbindung in jedes ERP-System oder andere Beschaffungsplattformen oder Marktplätze. Anbindungen an eProcurement Plattformen und Marktplätze wie SAP-EBP, Ariba, Healy-Hudson, Onventis, IBX, Gutschriftsverfahren, eInvoicing (IDOC, xCBL, cXML), Amex CPS sind realisiert und produktiv.

Resümee

Bücher und Abonnements sind klassische C-Artikel: geringes Volumen, hoher Aufwand. Eine übliche Streuung über verschiedene Lieferanten (Verlage, Agenturen, Buchhandlungen) bringt keinerlei einkäuferischen Vorteil. Damit stellt sich die Aufgabe, Beschaffung und Verwaltung aller Fachinformationen so zu organisieren, dass der Einkauf operativ entlastet wird, die Fäden aber weiter in der Hand behält. Das senkt den Prozessaufwand und schafft tagesaktuelle Transparenz. Ein hohes Service-Level (z.B. Eillieferungen, schreibtischgenaue Botenzustellung) ist wichtige Voraussetzung für das Gelingen des Gesamtprojektes.
„schweitzer Fachinformationen“ bietet als führende Fachbuchhandelsgruppe alle notwendigen Bestandteile: Beratung, Service, elektronische Kompetenz, Erfahrung und Stabilität.

Referenzkunden

Deutsche Telekom, Daimler-Chrysler, Deutsche Bank, Commerzbank, E.ON, Siemens, KfW, WestLB, LBBW, AMD, Deutsche Rentenversicherung, Bayer, Evonik Industries, Porsche, Kraft Foods, Masterfoods, Inbev, Ernst & Young, BDO Deutsche Warentreuhand, Universität Bremen, Berlin, Dresden uvm.

simple system GmbH & Co. KG

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Sonstige
Händler/Hersteller: Antriebstechnik, Befestigungsteile, Betriebseinrichtung, Bürobedarf, Elektroteile/Elektronik, Literatur/Fachinformation, Werkzeuge
Logistik: Logistikdienstleister
Plattformen: Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung
Software: Einkaufscontrolling/Reporting

Firmendaten

Name der Firma:	simple system GmbH & Co. KG
Anschrift/Straße Nr.:	Haberlandstraße 55
PLZ, Ort:	81241 München
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)8233 7433-32
Fax:	+49 (0)8233 7433-41
E-Mail:	prinz@simplesystem.de
Homepage (URL):	www.simplesystem.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Kranz, André
Position:	Leiter Marketing und eBusiness
Telefon:	+49 (0)89 8395-159
Fax:	+49 (0)89 8395-156
E-Mail:	andre.kranz@keller-kalmbach.com

Firmentyp GmbH & Co. KG

Hauptgeschäftsfelder

simple system ist eine der meist genutzten Plattformen zur Beschaffung von Artikeln wie Betriebseinrichtungen, Büroartikel, Elektrokleinteile, Schrauben, Werkzeuge uvm. Die Plattform verfügt über umfassende sowie alle notwendigen eBusiness-Funktionalitäten und Schnittstellen zu Warenwirtschafssystemen.

Firmenprofil

simple system ist eine gebührenfreie Beschaffungsplattform für C-Teile. Über 1.000 Kunden nutzen simple system, um auf über 5,5 Mio. Artikel von über 160 Lieferanten zuzugreifen. Gegründet wurde simple system von Hoffmann Group, KAISER+KRAFT, Keller & Kalmbach und Hagemeyer.

Branchenfokus

Mittelstand und Großunternehmen – alle Branchen, die die Beschaffung von C-Teilen effizient und schlank gestalten möchten.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Horst Wessel, Martin Leusmann
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	-
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	-
USt-IdNr:	-
Gründungsjahr:	1999
Geschäftsstellen/Niederlassungen:	-
Ansprechpartner:	Frau Prinz, E-Mail: prinz@simplesystem.de
Zertifizierungen des Unternehmens:	-

Elektronische Kataloge, Bestellabwicklung, Werkzeuge, Befestigungsteile

C-Teile-Beschaffung

Im Bereich C-Artikel haben die Prozesskosten eines Bestellvorgangs einen überproportional hohen Anteil vom Bestellwert. Deshalb gilt es in der Beschaffung von C-Teilen

- Prozesskosten zu senken,
- Prozesszeiten zu verkürzen,
- Lieferanten zu reduzieren.

Die Lösung

simple system ist ein gebührenfreier Beschaffungsmarktplatz für Ihre C-Artikel. Mit **simple system** sind Sie in der Lage, Prozesskosteneinsparungen moderner eBusiness-Systeme zu realisieren, ohne dass die Einsparungen durch Marktplatzgebühren oder Aufwendungen für eigene Intranetlösungen (Hardware, Software, Pflege, …) aufgezehrt werden.

Systemleistungen – Ihr Nutzen

- keine Gebühren durch simple system
- seit über 6 Jahren erfolgreich am Markt
- 1 Plattform für > 5,5 Mio. Artikel von über 160 Lieferanten
- solide finanzielle Basis
- umfangreichste C-Artikel-Plattform am Markt
- Bündelung Ihrer C-Artikel – und der Lieferanten hierfür – über eine Plattform
- ein und dieselbe Bestellsystematik und Benutzerführung für alle Lieferanten/Artikel
- offenes System für bedarfsorientierte Sortimentserweiterung und Lieferanten
- erfahrene Systemanbieter mit höchster Zuverlässigkeit
- Scanner-Technologie zur Bedarfserfassung (für alle Lieferanten/Artikel)
- übergreifende Text-, Synonym- und Artikelsuche
- Bestell- und Anfragemöglichkeit für nicht gelistete Artikel
- ein Warenkorb je Systemanbieter
- Schnellerfassung und Favoritenlisten
- Eigenadministration des Systems: Benutzer, Budgets, Lieferadressen, Kataloge etc.
- Genehmigungsworkflow
- Reporting Tool
- Bestellstatus mit Wareneingangs- und Zahlungsbuchung
- Standardschnittstellen zu Ihrer Warenwirtschaft: OCI, openTRANS (XML), ASCII, …
- Online-Benutzerhandbuch
- Hotline
- mehrsprachig verfügbar

Produktbereiche

Arbeitsschutz, Automatisierungstechnik, Befestigungstechnik, Betriebsausstattung, Betriebseinrichtungen, Büroausstattung, Büromaterial, Daten- und Netzwerkbedarf, Elektronik, Elektrotechnik, Elektrowerkzeuge, Hebezeuge, Hydraulik, Industriebedarf, IT-Bedarf, Kabel und Leitungen, Lagertechnik, Lichttechnik, Schrauben, Schweißtechnik, Spanntechnik, Steuerungstechnik, Telekommunikation, Transportgeräte, Umwelttechnik, Unterhaltungselektronik, Verbindungselemente, Wartungsprodukte, Werbemittel, Werkstattbedarf, Werkzeuge, Zerspanungstechnik uvm.

Resümee

simple system bedeutet für Sie:

- **Zeit gewinnen:** Sie minimieren die Prozesszeiten eines Beschaffungsvorgangs in allen Bereichen.
- **Sicherheit erhöhen:** Sie arbeiten mit den zuverlässigsten und erfahrensten Partnern der jeweiligen Branche in Qualität und Service.
- **Geld sparen:** Sie reduzieren Ihre Prozess- und Beschaffungskosten.

Nutzen Sie die hohe Leistungskraft von **simple system** – einfach, effizient und zukunftsorientiert.

Referenzkunden

Über 1.000 Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen, z.B. Nürnberg Messe GmbH, Nürnberg; BJB GmbH & Co. KG, Arnsberg; Kiekert AG, Heiligenhaus; Voss Automotive GmbH, Wipperfürth und Kverneland Group Soest GmbH, Soest.

IT-Beschaffung in der Commerzbank AG

„Strategien, Prozesse und Organisation"

Das Bankgeschäft stellt komplexe Anforderungen an die IT-Beschaffung, da ein weit reichender Bereich abzudecken ist. Dieser umfasst die Beschaffung von Hardware, Betriebs- und Anwendersoftware sowie den Einkauf externer IT-Dienstleistungen. Der Bereich IT-Beschaffung macht daher insgesamt über 40% des Einkaufsvolumens der Commerzbank AG aus. Der Konzerneinkauf, als separate organisatorische Einheit im Unternehmen, deckt dieses Volumen in enger Zusammenarbeit mit der internen IT-Abteilung ab. Einkäufer und IT-Mitarbeiter arbeiten direkt zusammen, um Redundanzen zu vermeiden und Synergien zu schaffen. Eine Übersicht über die Zusammenarbeit liefert folgende Grafik:

	IT-Abteilung		Konzerneinkauf
Strategische Bedarfsanalyse	• Zulieferung des mittel-/langfristigen Bedarfs • Unterstützung bei Planung des Bedarfs	• Zusammenstellung und Planung des mittel-/langfristiger Bedarf je Lieferant • Zulieferung an Einkauf	• Entwicklung kaufmännische Methodik/Standards für Bedarfsplanung und -erfassung • Unterstützung bei Bedarfsplanung • Zusammenführung Bedarfsplanung konzernweit
Strategische Marktanalyse	• Analyse der Produkt- und Innovationsentwicklung • Informationen zu Lieferanten und Wettbewerber	• Zusammenführung Produkt-/Innovationsanalysen • Zusammenführung Lieferanten-Analysen • Wettbewerberanalyse	• Kaufmännische und Risiko-Analyse Lieferanten • Zusammenführung Lieferanten-Analysen konzernweit
Strategisches Lieferanten-Management	• Erhebung Daten für Lieferantenbewertung • Entwicklung Ansätze für Lieferantenentwicklung	• Zusammenstellung der Lieferantenbewertung • Analyse der IT-Lieferanten • Vorschlag Maßnahmen zur Lieferantenentwicklung IT	• Kriterien und Methodik für Lieferantenbewertung • Analyse Lieferanten konzernweit • Vorschlag Maßnahmen zur Lieferantenentwicklung konzernweit
	(Halb-)Jährliches Meeting Einkauf/IT zum Review Lieferantenperformance und Diskussion/ Entscheidung Maßnahmen zur Lieferantenentwicklung		

Um eine effektive und effiziente Beschaffung zu ermöglichen, ist eine umfassende Beschaffungsstrategie gegeben.

Diese zielt auf Preis-/Leistungsoptimierung, Produktstandardisierung, eine Reduktion der Prozesskosten sowie ein standardisiertes Lieferantenmanagement ab.

Die Umsetzung der Strategie wird durch organisatorische und technische Strukturen gewährleistet. Ein Beispiel für den organisatorischen Bereich sind homogene Verfahrensanweisungen zur Abwicklung von Beschaffungen im Konzern. Auf technischer Ebene wird ein einheitliches elektronisches Beschaffungstool eingesetzt, inkl. einer elektronischen Ausschreibungsplattform (Ariba Sourcing). Fallweise werden auch Auktionen durchgeführt.

Im Lieferantenmanagement wird durch das Zusammenspiel von kaufmännischer Gesamt- (Einkauf) und technischer Potenzialbewertung (IT) ein ganzheitlicher Ansatz ermöglicht, um die IT-Beschaffung effizient (Einkauf) und effektiv (IT) zu gestalten. Die IT-Dienstleister werden nach Leistung und angebotenen Konditionen bewertet und dementsprechend kategorisiert, d.h. sie werden entweder einer Kategorie der strategischen Dienstleister oder einer der nichtstrategischen Dienstleister zugeordnet. Strategische Dienstleister zeichnen sich dabei durch sehr gute Konditionen und eine konstant hohe Qualität an erbrachter Leistung aus. Die Vergabe von Projekten an nichtstrategische Dienstleister wird zunehmend minimiert, lediglich für Sonderfälle und zeitlich stark begrenzte Projekte werden diese noch eingesetzt. Anhand der getroffenen Klassifikation werden ebenfalls standardisierte Verfahren, z.B. Konditions- und Rahmenvereinbarungen, erarbeitet und Leistungserwartungen an die verschiedenen Lieferantenkategorien definiert. Der angefragte Bedarf wird dann nach standardisierten Prozessen auf die verschiedenen Kategorien verteilt. Dieser Ansatz ermöglicht eine kontinuierliche Leistungsbewertung anhand der Erwartungen an die Zulieferer. Die Commerzbank AG kann durch diesen Ansatz für die IT-Beschaffung jährlich Einsparungen von weit über 30 Mio. realisieren.

Autor: Mathies Pohl
(Doktorand an der EBS)

Commerzbank AG
Schwedlerstraße 1-5
D-60314 Frankfurt am Main
Tel.: +(49) 69-136-46274
E-Mail: Mathies.Pohl@commerzbank.com

Zu den Besten zählen!

BME-Benchmark-Services:

Der BME als neutrale Plattform bietet Unternehmen die Möglichkeit, sich anonym mit Anderen zu vergleichen. Die Benchmark-Services des Verbandes sind objektive Instrumente zur Bestimmung und Entscheidungsfindung. Die umfangreiche Datenbank des BME bietet eine schnelle Ermittlung aussagefähiger Kennzahlen und zeigt den einzelnen Teilnehmern auf, wo sie sich im Preisranking befinden.

BME verband
Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.

Erfolg messen • Mehrwert schaffen • Kosten optimieren

- Logistik (Frachtkosten)
- C-Teile (Materialpreise)
- Flottenmanagement
- Travelmanagement
- Stahlpreise
- Energiepreise
- Effizienz im Einkauf

Nutzen Sie Ihre Einsparpotenziale.

Beteiligen Sie sich an den BME-Benchmark-Services!

Ihr Ansprechpartner:
Volkmar Klein
Projektmanager
Tel.: 069 / 30838-571
volkmar.klein@bme.de

Bundesverband e. V.
Bolongarostraße 82
65929 Frankfurt/Main
Tel.: 069 / 30838-0
Fax: 069 / 30838-199
info@bme.de
www.bme.de

Sourcing Management GmbH

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Schulungen/Training
Plattformen: Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung
Software: Bestellmanagement, Einkaufscontrolling/Reporting, Katalogmanagement

Firmendaten

Name der Firma:	Sourcing Management GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	Am Wall 196
PLZ, Ort:	28195 Bremen
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)421 243496-0
Fax:	+49 (0)421 243494-1
E-Mail:	info@sourcingmanager.de
Homepage (URL):	www.sourcingmanager.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Tanja Geiß
Position:	Marketing/Vertrieb
Telefon:	+49 (0)421 243496-3
Fax:	+49 (0)421-243494-1
E-Mail:	tg@sourcingmanager.de

Firmentyp Dienstleister

Hauptgeschäftsfelder

Hauptgeschäftsfeld ist der Betrieb der elektronischen Beschaffungs- bzw. Verkaufsplattformen „sourcingmanager – für den Einkauf“ und „sourcingmanager – für den Verkauf“. Beide Lösungen werden ergänzt um Dienstleistungen rund um die elektronische Beschaffung.

Firmenprofil

Im Dezember 2000 hervorgegangen aus der C1-Beratungsgruppe und der WebMen Internet GmbH, betreibt die Sourcing Management GmbH elektronische Plattformen für einkaufende Unternehmen und Händler. Ziel ist, die Einkaufsprozesse zu optimieren und aus Sicht der Händler eine stärkere Kundenbindung zu erreichen.

Branchenfokus

Zu den Nutzern der einkaufsseitigen Plattform zählen primär Unternehmen aus den Branchen Energieversorgung, Abwasserentsorgung und produzierendes Gewerbe sowie Einrichtungen aus der Verwaltung. Verkaufsseitige Nutzer sind vorwiegend Händler für z. B. Büromaterial, Werkzeuge, Arbeitsschutz etc.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Christiane Niebuhr-Redder, Christoph Brockmann
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	-
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	-
USt-IdNr:	DE214097061
Gründungsjahr:	2000
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Düsseldorf, Berlin, Langgöns
Ansprechpartner:	-
Zertifizierungen des Unternehmens:	-

Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung

Der Einsatz der elektronischen Plattform „sourcingmanager – für den Einkauf“ senkt die Abwicklungskosten und den Zeitaufwand bei der Beschaffung von C-Artikeln wie etwa Büromaterial, Arbeitsschutz und Werkzeuge. Die zwischen dem Einkauf und seinen Lieferanten verhandelten Rahmenverträge werden dazu in Form von elektronischen Produktkatalogen in den persönlichen Nutzerbereich des Unternehmens eingestellt. Jeder freigeschaltete Mitarbeiter kann seine Waren daraus direkt bestellen. Er verfügt über ein bestimmtes Budget. Bei Überschreitung startet eine Genehmigungsabfolge. Eine einheitliche Benutzeroberfläche bei unterschiedlichen Produktkatalogen sorgt für eine einfache Lieferanten übergreifende Bestellabwicklung. Mit Hilfe des integrierten Controlling Cockpits hat der Einkauf eine transparente Übersicht über die getätigten Bestellungen, die er jederzeit aufrufen und nach bestimmten Kriterien auswerten kann. Über eine Schnittstelle zum ERP-System wie z. B. SAP oder Navision wird der Beschaffungsprozess noch weiter optimiert. Die Bestellung wird dabei automatisch von der Beschaffungsplattform an das System des Kunden übermittelt. Dort steht sie bereit für weitere Prozesse wie die Wareneingangsbuchung, Rechnungsprüfung und/oder Zahlungsanweisung.

Die Sourcing Management GmbH unterstützt ihre Kunden während der Einführung und darüber hinaus. Von der technischen Anbindung der Produktkataloge der vom Kunden ausgewählten Lieferanten, über die Organisationsberatung und Einstiegsschulung steht das Team der Sourcing Management GmbH auch jederzeit für Anwenderfragen zur Verfügung. Von den Kunden geschätzt werden insbesondere die kurzen Entscheidungswege und die ausführliche und kompetente Beratung zum Einstieg in die elektronische Beschaffung.

Ihre Vorteile im Überblick:

1. Niedrigere Abwicklungskosten bei der C-Teile-Beschaffung aufgrund standardisierter Abläufe
2. Mehr Zeit für strategische Aufgaben aufgrund dezentraler Bestellungen
3. Freie Lieferantenauswahl: Bestehende Geschäftsbeziehungen werden unterstützt.
4. Permanenter Überblick über Bestellungen bei dezentralen Bestellabrufen
5. Durchgängiger Beschaffungsprozess durch ERP-Anbindung
6. Persönliche Ansprechpartner und schnelle Hilfestellungen

Resümee

Mit der elektronischen Beschaffungsplattform ist der Einstieg in die elektronische Beschaffung einfach und unkompliziert. In Abstimmung mit dem Einkauf organisiert die Sourcing Management GmbH die technische Anbindung der Produktkataloge der auserwählten Lieferanten und gibt anschließend Hilfestellung bei der Abbildung der Organisation des Unternehmens im System. Nach einem Einstiegstraining für Pilotanwender ist der Weg frei für die elektronische Beschaffung. Anbindungen an das ERP-System und die Integration weiterer Lieferanten können jederzeit umgesetzt werden. Willkommen sind auch kleinere Lieferanten, die bei der Erstellung ihrer Kataloge selbstverständlich unterstützt werden.

Referenzkunden

hanseWasser Bremen GmbH, swb Netze GmbH & Co. KG, Ethicon GmbH, Meyer & Meyer Internationale Spediteure GmbH & Co. KG, Freie Hansestadt Bremen

SourcingParts-MFG.com

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung
Plattformen: Lieferanten-Qualitätsmanagement, Sourcing
Software: Dokumentenmanagement/Vertragsmanagement, Einkaufscontrolling/Reporting, Lieferantenmanagement, Sourcing

Firmendaten

Name der Firma:	SourcingParts-MFG.com
Anschrift/Straße Nr.:	9, chemin des Chalets
PLZ, Ort:	1279 Chavannes de Bogis
Land:	SCHWEIZ
Telefon:	+41 22 960 90 00
Fax:	+41 22 960 90 99
E-Mail:	sbe@mfg.com
Homepage (URL):	www.sourcingparts-mfg.com

Kontakt

Ansprechpartner:	Herr Ralph Blasius
Position:	VP Sales & Development Germany - Austria - Switzerland
Telefon:	+41 22 960 90 00
Fax:	+41 22 960 90 99
E-Mail:	rbl@mfg.com

Firmentyp AG

Hauptgeschäftsfelder

SourcingParts-MFG.com ist der weltweit führende online Marktplatz für Einkäufer und Ingenieure der produzierenden Industrie. Das Angebot erfüllt von **Sourcing** bis **Beschaffungsmanagement** die heutigen Anforderungen für die **Prozessoptimierung** der Kommmunikation mit Lieferanten.

Firmenprofil

SourcingParts.com wurde in Folge des Zusammenschlusses mit der amerikanischen MFG.com 2006 zu **MFG.com EMEA** (Europe Middle East & Africa). Gemeinsam bieten wir den mit 100.000 Mitgliedern führenden Online Marktplatz für die Industrie.

Branchenfokus

Automobilindustrie, produzierende Industrie, Zulieferindustrie

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Paul de La Rochefoucauld
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	Ralph Blasius
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	24 Mio. Euro
Anzahl der Beschäftigten:	160
USt-IdNr:	CH-484.703
Gründungsjahr:	2000
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Schweiz, Deutschland, Frankreich, Italien, USA, Indien, China
Ansprechpartner:	Ralph Blasius
Zertifizierungen des Unternehmens:	k.a.

Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Lieferanten-Qualitätsmanagement, Sourcing, Dokumentenmanagement/Vertragsmanagement, Einkaufscontrolling/Reporting

Die beste Lösung für Ihe Kostenoptimierung

Egal, wie die Bedürfnisse ihres Lieferantenmanagements aussehen, SourcingParts-MFG.com hat die perfekte Lösung für die produzierende Industrie.

SourcingParts/MFG ist in verschiedenen Versionen erhältlich. Welches Paket Sie benötigen, hängt von der Größe ihres Teams und dem gewünschten Grad der Personalisierung und Integration ab. SourcingParts/MFG hat die passende Lösung für die Einkaufsoptimierung vom mittelständischen Unternehmen bis zum globalen Konzern.

Sourcing

Sie suchen neue Lieferanten? Sie wollen bisherige Lieferanten benchmarken?
Unsere ***Marketplace Edition*** ist der beste Weg, die phänomenale Reichweite des Internets auszunutzen. Tausende von Lieferanten sind bereit, Ihre Ausschreibungen zu erhalten und Angebote abzugeben. Und diese Version ist für Einkäufer vollkommen **kostenfrei!** Die ***Professional Edition*** ist für **Intensiv-Nutzer** genau richtig. Während die Marketplace Edition geeignet ist, um vor allem ohne Aufwand neue Lieferanten zu finden, bietet die Professional Edition zusätzlich mehr Flexibilität, Lieferantenmanagement und Produktivitätssteigerung.

Prozess

Suchen Sie nach Synergien im Einkauf? Sie wollen Ihren Lieferantenstamm einfach und transparent managen? **Unkompliziertes, leistungsstarkes Ausschreibungsmanagement und Sourcing in einer Anwendung!** Die ***Team Edition*** bietet Unternehmen jeder Größe eine umfassende und flexible Anwendung für Ihren Einkauf.

Wickeln Sie die gesamte Beschaffung im Internet ab!
Corporate Edition: die Lösung für Lieferantenmanagement mit zusätzlichen Möglichkeiten im Qualitäts- und Dokumentenmanagement. Maximieren Sie die Effizienz der gesamten Einkaufsabteilung mit nur einer Anwendung.

„Wir sparen 3 Mio. Euro pro Jahr"

Interview mit Jean-Louis MOUSSY, Einkaufsleiter bei MBK

„Wir haben SourcingParts-MFG.com nicht primär gewählt um neue, günstigere Lieferanten zu finden, sondern um ein straffes System zu strukturieren. Dank dieser ASP Anwendung verwalten wir leicht unsere Ausschreibungen für den gesamten Einkauf und können jetzt bis zu 10 Lieferanten konkurrieren lassen statt vorher nur 3 im manuellen Modus. Es bietet gleichzeitig ein gemeinsames Verzeichnis und verhindert Verwechslungen bei Zeichnungen.
Wir können pro Jahr mehr als 500 Anfragen für Kunststoff-, Metall- oder Elektrikteile starten. Deren Abwicklung reduziert sich um eine Woche. Innerhalb von 2 Jahren und ohne Auktionen haben wir auf unser Einkaufsvolumen 3%, d.h. 3 Mio. Euro pro Jahr, gespart."

Referenzkunden

KNORR BREMSE, ABB, VOSSLOH, CARTIER, MGI COUTIER, CLAAS, FENDT, MICROCAR, INERGY AUTOMOTIVE SYSTEMS, MTU/TOGNUM, SKF, VERITAS, MARK IV, PLASTIC OMNIUM, SKF, DASSAULT AVIATION, THALES, SAFRAN, KOMATSU MINING, MANITOWOC, SCHNEIDER ELECTRIC, LEGRAND, INVACARE, BAUERFEIND, BABOLAT …

SupplyOn AG

Kategorien

Plattformen: Collaborative Engineering, Lieferanten-Qualitätsmanagement, Sourcing

Firmendaten

Name der Firma:	SupplyOn AG
Anschrift/Straße Nr.:	Ludwigstraße 49
PLZ, Ort:	85399 Hallbergmoos
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)811 99997-0
Fax:	+49 (0)811 99997-110
E-Mail:	info@SupplyOn.com
Homepage (URL):	www.SupplyOn.com

Kontakt

Ansprechpartner:	Cornelia Staib
Position:	Head of Communications
Telefon:	+49 (0)811 99997-290
Fax:	+49 (0)811 99997-110
E-Mail:	Cornelia.Staib@SupplyOn.com

Firmentyp Dienstleister

Hauptgeschäftsfelder

SupplyOn ist einer der weltweit führenden Anbieter von Internet Services für die Automobil- und Fertigungsindustrie. Das Portfolio von SupplyOn bietet Lösungen, mit denen sich Geschäftsprozesse im Einkauf sowie in der Logistik, in der Produktentwicklung und im Qualitätsmanagement über Unternehmensgrenzen hinweg effizient abwickeln lassen.

Firmenprofil

SupplyOn bietet eine umfassende Kollaborationsplattform, die bereits von mehreren tausend Unternehmen aus mehr als 70 Ländern genutzt wird, darunter BERU, BMW, Bosch, Continental, MANN+HUMMEL, Schaeffler (INA-FAG), Schindler und ZF.

Branchenfokus

Automobilindustrie, Fertigungsindustrie (Maschinenbau-, Luft- und Raumfahrttechnik, Anlagentechnik, Automationstechnik, Elektrotechnik etc.)

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Jörg Mieger, Markus Quicken
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	Werner Busenius
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	70
USt-IdNr:	DE 813106562
Gründungsjahr:	2000
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Detroit, USA
Ansprechpartner:	John Kay
Zertifizierungen des Unternehmens:	ISO 27001

Collaborative Engineering, Lieferanten-Qualitätsmanagement, Sourcing

Sourcing & Engineering

Das **SupplyOn Business Directory** ist das Herzstück für Ihr Lieferantenmanagement. Hier finden Sie aktuelle, detaillierte Informationen Ihrer Lieferanten – vom Ansprechpartner über das gesamte Fertigungsspektrum bis hin zu allen gängigen Zertifikaten.
Mit dem **SupplyOn Sourcing Manager** können Sie Angebotsanfragen im Projekt- und Serieneinkauf sowie Jahrespreisanfragen effizient gestalten. Bei der Erstellung der Anfragen werden Sie durch materialgruppenspezifische Vorlagen unterstützt.
Der **SupplyOn Document Manager** unterstützt Sie bei der Bereitstellung und beim Änderungsmanagement von Dokumenten für Ihre Lieferanten. Werden Änderungen an einem Dokument in Ihrem internen System vorgenommen, so werden alle Lieferanten, die mit diesem Dokument arbeiten, automatisch darüber informiert.
Mit **SupplyOn Collaboration Folders** lassen sich Entwicklungsprojekte, an denen mehrere Teams aus unterschiedlichen Unternehmen oder Standorten beteiligt sind, sehr effizient abwickeln. Collaboration Folders sind virtuelle Projekträume, in denen sämtliche Projektdaten über Unternehmensgrenzen hinweg transparent verwaltet und ausgetauscht werden können.

Qualitätsmanagement

Der **SupplyOn Performance Monitor** gibt Ihnen die Möglichkeit, Lieferantenbewertungen – beispielsweise hinsichtlich Teilequalität und Liefertreue – strukturiert und effizient an Ihre Geschäftspartner zu kommunizieren.
Mit **SupplyOn Project Management** lassen sich Entwicklungsprojekte mit Lieferanten strukturiert planen und transparent abwickeln. Die Lösung unterstützt Sie bei der Qualitätsvorausplanung und stellt eine erfolgreiche Projektsteuerung sicher.
Mit dem **SupplyOn Problem Solver** steht Ihnen ein Tool zum effizienten Reklamationsmanagement auf Basis der 8D-Methode zur Verfügung. Dabei werden Reklamationen direkt aus Ihrem internen Qualitätsmangement-System über SupplyOn an Ihre Lieferanten übermittelt.

Supply Chain Management

SupplyOn Inventory Collaboration ermöglicht neue Dispositionsmethoden, die interessante Optimierungspotenziale eröffnen: Mit Vendor Managed Inventory (VMI), Kanban und Konsignationslagerkonzepten übernimmt Ihr Lieferant die Disposition Ihres Lagers.
Mit **SupplyOn WebEDI und EDI** können Sie EDI-Nachrichten wie Lieferabrufe, Bestellungen, Lieferscheine und Rechnungen mit Ihren Lieferanten austauschen. Sie wickeln unabhängig von Größe und EDI-Fähigkeit Ihrer Lieferanten alle SCM- und Finanzprozesse über eine einzige Integration Ihrer internen Systeme zu SupplyOn ab.

Referenzkunden

„Mit den Lösungen von SupplyOn können wir das Qualitätsmanagement zusammen mit unseren Lieferanten weiter optimieren und damit die Anforderungen unserer Kunden noch besser erfüllen." - Jürgen Oberle, Leiter Qualitätsmanagement Geschäftsprozesse, Continental Automotive Systems
„SupplyOn bietet eine hochgradig integrierte und zukunftssichere Plattform, die uns die Umsetzung aller in der Automobilindustrie geltenden Standards garantiert. Gleichzeitig können wir mit der Abwicklung der Einkaufsprozesse über SupplyOn eine deutliche Verbesserung der Transparenz, Qualität und Effizienz unserer Prozesse erzielen." - Nicolas Hecker, Einkäufer, L&L Products Europe

Supply Risk Management – mehr als nur eine betriebswirtschaftliche Modeströmung

Die richtigen Lieferanten auswählen, wettbewerbsfähige Preise aushandeln und eine zuverlässige Lieferkette aufbauen: Angesichts immer kürzer werdender Innovationszyklen und sich dynamisch wandelnder Märkte verändern sich dabei auch die Anforderungen an die Beschaffungsprozesse. Denn Lieferantenmanagement wird zunehmend zum Informations- und Risikomanagement. Der Druck hinsichtlich Kosten, Qualität und Time to Market nimmt ebenso kontinuierlich zu wie der Wettbewerb. Unternehmen konzentrieren sich daher immer stärker auf ihr Kerngeschäft und lagern zunehmend Unternehmensprozesse an Lieferanten und Partner aus. Doch angesichts weiterhin hoher Insolvenzzahlen kann sich der Trend zur Fremdfertigung mitunter als Bumerang erweisen. Lieferanten und deren zentrale Sub-Lieferanten multiplizieren sich schnell auf viele tausend Einzelfirmen. Daher kann schon das Wegbrechen eines Lieferanten massiv die eigene Lieferkette gefährden. Umso wichtiger ist es, Veränderungen und wirtschaftliche Schwierigkeiten bei Zulieferern aus dem In- und Ausland rechtzeitig zu erkennen und darauf zu reagieren. Doch wie lassen sich schwache Glieder in der eigenen Lieferkette erkennen?

Frühwarnsysteme schützen vor Lieferantenausfällen

Im Falle von Insolvenzen besteht prinzipiell die Möglichkeit, das gesamte Lieferantenportfolio im eigenen Unternehmen von externen Dienstleistern überwachen zu lassen, so dass sämtliche Informationen zu Insolvenzen und Insolvenzanträgen innerhalb von 24 bis 48 Stunden per E-Mail oder als Datenpaket angeliefert werden. Diese Hinweise werden zunehmend bei großen Konzernen eingesetzt. Allerdings ist bei Bekanntwerden einer Insolvenz der Handlungsspielraum bereits recht eingeschränkt. Doch auch die Vorhersage solcher Insolvenzen ist möglich – mit entsprechenden Frühwarnsystemen. Diese sind zusätzlich einsetzbar und geben bei verschlechtertem Zahlungsverhalten oder Auftauchen von Negativmerkmalen wie Zwangsversteigerung, Konkurseröffnung oder kriminellen Handlungen eine automatische Warnung ab. Denn vor allem eine plötzliche Verschlechterung des Zahlungsverhaltens eines Unternehmens ist ein bedeutender Indikator für eine drohende Insolvenz.

Praxisbeispiel aus der Textilindustrie

Wer in der Modebranche Trends setzen will, muss flexibel reagieren können und ist auf einen reibungslosen Lieferprozess angewiesen. Ein Lieferausfall bedeutet ein hohes Risiko und kann die ganze Kollektion gefährden. Aus diesem Grund entschied sich Hugo Boss dafür, ein Supply Risk Management als Frühwarnsystem zu implementieren. Ziel ist es, Veränderungen und wirtschaftliche Schwierigkeiten bei wichtigen Zulieferern aus Deutschland und weltweit frühzeitig zu erkennen und darauf reagieren zu können. Dazu werden die D&B Risikoeinschätzungen herangezogen, die beispielsweise ein verändertes Zahlungsverhalten bei Lieferanten aufzeigen und damit ein erstes Indiz für ernstzunehmende Probleme liefern. Denn Insolvenzen lassen sich oft schon Monate im Voraus erkennen, etwa wenn Rechnungen plötzlich später als sonst bezahlt werden. Genauso wichtig ist der Blick auf Mutter- oder Tochtergesellschaften der Lieferanten: Verschlechtert sich deren Zahlungsverhalten, kann das auf andere Unternehmen der Gruppe ausstrahlen. Durch das weltweite Identifikationssystem der D&B D-U-N-S® Nummer können Firmenverflechtungen von Partnern dargestellt werden. D-U-N-S steht für Data Universal Numbering System, ein 1962 durch D&B entwickelte und heute international als Standard eingesetzter Zahlenschlüssel zur eindeutigen Identifizierung von Unternehmen sowie zum Aufzeigen von Konzernstrukturen.

Professionelles Supply Risk Management rechnet sich

Frühwarnsysteme im Rahmen eines professionellen Risikomanagements verstärken also den eigenen Handlungsspielraum – denn nur wer rechtzeitig informiert ist, kann rechtzeitig reagieren. Entscheidend für die Wirksamkeit derartiger Systeme ist vor allem eine hohe Informationsgeschwindigkeit, wie sie D&B etwa mit einer Zahl von täglich über 1,5 Mio. Aktualisierungen auf der eigenen globalen Wirtschaftsdatenbank erzielt, die weltweit über 110 Mio. Unternehmen erfasst. Wie schnell sich der Einsatz derartiger Warnmechanismen bezahlt macht, veranschaulicht eine kurze Hochrechnung: Bei jährlich rund 137 Firmenpleiten bezogen auf 10.000 Unternehmen, liegt der durchschnittliche Prozentsatz von Lieferanten, die im eigenen Portfolio betroffen sind, bei rund 1,4 Prozent. Bezieht man zusätzlich die Höhe des Einkaufsbudgets pro Lieferant ein, lässt sich die durchschnittliche Ausfallsumme – und für den Einsatz von Frühwarnsystemen der entsprechende ROI – rasch absehen. Supply Risk Management erweist sich damit nicht als jüngste betriebswirtschaftliche Modeströmung, sondern als ein wirksames Instrument, um den eigenen Einkauf handfest zu unterstützen.

Autor: Michael Seifert

Consultant Supply Management Solutions
D&B Deutschland
Havelstr. 9
64295 Darmstadt
Tel.: +49 (0)6151 1375-729
E-Mail: seifert@dnbgermany.de

Unternehmensberatung Peter Kloß GmbH

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Katalogclearing/Konvertierung, Prozessberatung, Schulungen/Training, Softwareauswahl/Integration/Implementierung
Plattformen: Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung, Lieferanten-Qualitätsmanagement, Personaldienstleistung, Sourcing
Software: Bestellmanagement, Einkaufscontrolling/Reporting, Katalogmanagement, Sourcing Product Information Management

Firmendaten

Name der Firma:	Unternehmensberatung Peter Kloß GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	Robert-Bosch-Straße 14
PLZ, Ort:	30989 Gehrden
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)5108 9126-0
Fax:	+49 (0)5108 9126-29
E-Mail:	info@upk.de
Homepage (URL):	www.upk.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Herr Peter Kloß
Position:	Geschäftsführer
Telefon:	+49 (0)5108 9126-0
Fax:	+49 (0)5108 9126-29
E-Mail:	peter-kloss@upk.de

Firmentyp GmbH

Hauptgeschäftsfelder

Analyse, Strategie und Umsetzung von eBusiness-Projekten, Produktdatenmanagement, elektronische und Print-Kataloge, eProcurement, Shop-Systeme und Suchmaschinen.

Firmenprofil

Die Unternehmensberatung Peter Kloß GmbH (UPK) wurde 1992 vom jetzigen Geschäftsführer Peter Kloß gegründet und hat ihren Sitz in Gehrden bei Hannover. Neben dem eBusiness Consulting (Analyse, Strategie und Umsetzung) entwickeln und vertreiben wir universell einsetzbare eBusiness-Lösungen.

Branchenfokus

Unsere Lösungen können generell branchenneutral eingesetzt werden.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer:	Peter Kloß
Einkaufsleiter:	Mareike Behre
Verkaufsleiter:	Bert Körting
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	10
USt-IdNr:	DE155629472
Gründungsjahr:	1992
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Gehrden
Ansprechpartner:	Peter Kloß
Zertifizierungen des Unternehmens:	-

eBusiness Strategie-Beratung

Mit dem Einsatz moderner Systeme zur elektronischen Geschäftsabwicklung (eBusiness) sind oft viele Fragen verbunden, mit denen die Mitarbeiter im eigenen Hause überfordert sind.

Diese Situation zum Anlass nehmend bietet UPK als Kompetenzträger mit entsprechendem Fach- und IT-Know-how die folgenden Beratungsleistungen zur Entwicklung innovativer eBusiness-Strategien für Ihr Unternehmen:

- Analyse des Produkt- und Transaktionsportfolios auf eBusiness-Fähigkeit (eCommerce, eProcurement und ePartnering)
- Evaluation potenzieller Einsparungen
- Entwicklung individueller Lösungskonzepte und Strategien
- Analyse der Geschäftsprozesse und Redesign
- Workshops und Schulungen

plugandbuy

plugandbuy ist eine standardisierte eProcurement-Lösung, die den gesamten Bestellprozess vollständig unterstützt und elektronisch abwickelt.

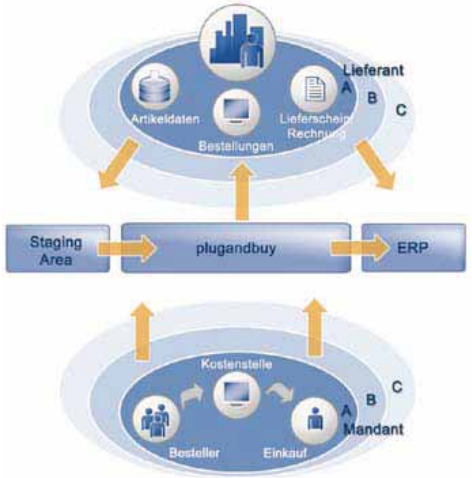
Im Rahmen eines Application Service Providing (ASP) können Unternehmen ohne eigene Soft- und Hardwareinstallation direkt alle Vorteile einer modernen und bewährten Beschaffungslösung genießen.

plugandbuy kann in verschiedenen Umgebungen eingesetzt werden. So zum Beispiel als reiner Katalogserver für den SAP Enterprise Buyer oder als autarkes Procurement-System mit vollem Funktionsumfang, optionalem EDI-Konverter und Schnittstellen zu unterschiedlichsten ERP-Systemen.

Für international operierende Unternehmen unterstützt plugandbuy mehrere Sprachen und die gängigsten Klassifikationssysteme, wie z.B. eC@lass, UNSPSC und ETIM.

Der modulare Aufbau von plugandbuy und die leistungsfähige Architektur ermöglichen es, eine unbegrenzte Anzahl von Lieferanten und Nutzern anzubinden.

Bei Bedarf können weitere Funktionalitäten in die Software integriert werden, um den speziellen Bedürfnissen Ihres Unternehmens gerecht zu werden.



plugandbuy – Vorteile auf einen Blick:

- Internationale Ausrichtung
- Standardisierte Schnittstellen
- Abbildung individueller Workflows
- Optimierte Prozesse
- Zentraler Betrieb inkl. Hosting (ASP)

Resümee

Wir verstehen uns als professioneller IT-Dienstleister, bei dem Sie „eBusiness aus einer Hand" bekommen. Hierzu gehört auch die Unterstützung bei der Verknüpfung vorhandener Artikeldaten mit den gängigen Klassifikationen und der Aufbau relationaler Datenbanken, die als Basis für eProcurement, elektronische Kataloge (BMEcat) oder eShop-Systeme dienen. Die für das Produktdatenmanagement entwickelten Tools können universal eingesetzt werden. In Verbindung mit plugandbuy ergeben sich zusätzliche Synergien.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.upk.de

Vendigital GmbH

VENDIGITAL®
dynamic procurement

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung, Prozessberatung, Schulungen/Training, Softwareauswahl/Integration/Implementierung, Sonstige
Plattformen: Lieferanten-Qualitätsmanagement, Sourcing- und Projektmanagement
Software: Einkaufscontrolling/Reporting, Lieferantenmanagement, Sourcing, Spent Management Systeme

Firmendaten

Name der Firma:	Vendigital GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	Theodor-Heuss-Ring 23
PLZ, Ort:	50668 Köln
Land:	Germany
Telefon:	+49 (0)221 77109-588
Fax:	+49 (0)221 77109-31
E-Mail:	info@vendigital.com
Homepage (URL):	www.vendigital.com

Kontakt

Ansprechpartner:	Antje Knutsen
Position:	Vertriebsleitung
Telefon:	+49 (0)221 77109-588
Fax:	+49 (0)221 77109-31
E-Mail:	antje.Kntusen@vendigital.com

Firmentyp FM-Berater und eSolution-Provider

Hauptgeschäftsfelder

Vendigital ist ein marktführender Sourcing- und Beschaffungsdienstleister, der sich auf Kostenoptimierungen und Verbesserungen im Einkauf spezialisiert hat. Vendigital verschafft seinen Kunden Zugang zu qualifizierten globalen Lieferoptionen zu Bestpreisen und modernen Beschaffungstechnologien.

Firmenprofil

Mit Vertretungen in Großbritannien, den USA und Deutschland verfolgt Vendigital seit dem Jahr 2000 einen pragmatischen Ansatz zur Identifizierung von Einsparpotenzialen im Einkauf und deren Umsetzung. Durch u.a. gezieltes globales Lieferanten-Headhunting liefern wir konsequent herausragende Resultate und helfen unseren Kunden ihre Profite zu erhöhen und ihre Supply Chain zu verbessern.

Branchenfokus

Unser maßgeschneidertes Lösungskonzept unterstützt Kunden der mittelständischen, produzierenden Industrie, die wir auch in Auslandsgesellschaften in der jeweiligen Sprache betreuen.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Dominic Jephcott
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	Antje Knutsen
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	40
USt-IdNr:	DE205583250
Gründungsjahr:	2000
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Grossbritannien, Deutschland, USA
Ansprechpartner:	Frau Antje Knutsen
Zertifizierungen des Unternehmens:	-

Beratung/Dienstleistung, Plattformen, Software

Identifizierung strategischer Lieferanten

Jede Beschaffungsaktivität baut auf der Fähigkeit auf, Bedarfe strategisch auszuschreiben – nur so können kompetente und wettbewerbsfähige Lieferanten identifiziert werden. Heutzutage bündeln Lieferanten-Headhuntings, insbesondere in Low Cost Countries, interne Kapazitäten und zeigen unbefriedigende Ergebnisse, weil Markt- und Fachwissen nicht ausreichend vorhanden ist. Vendigital verfügt über ein multilinguales Team, das gezielt nach Kundenanforderungen globale Märkte recherchiert. Für ausgewählte Kategorien identifizieren wir eine Auswahl qualitativ geeigneter und wettbewerbsfähiger Lieferanten zu Best-Preisen. Das Ziel sind Realisierung von Einsparungen, Optimierung der Supply Chain und Markttransparenz.

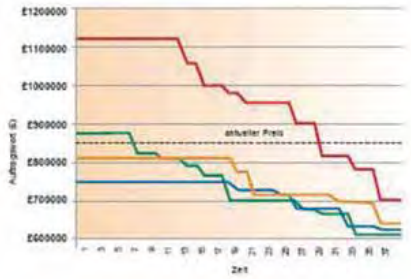


Diagramm: Ergebnis einer typischen Auktion

Programme zur Kostenreduktion

Vendigital's Programme zur Kostenreduzierung erzielen erhebliche Einsparungen für Ihre Kunden.
Ein solches Programm beinhaltet:
- die Erarbeitung einer Verbesserungsstrategie
- die Umsetzung
- einen gleichzeitigen Wissenstransfer aktueller Beschaffungstechniken und -technologien.

Innerhalb eines Programms setzen unsere Experten

eine Vielzahl von Methoden ein. Diese umfassen u.a. die Materialdatenanalyse, gezieltes Lieferanten-Headhunting, Ausschreibungsmanagement, dynamische Preisverhandlungen und das Implementierungs-Management für die Ergebnisse.

Category- Management

Immer mehr Beschaffungsabteilungen übertragen Vendigital ihr Category Management, damit sie sich auf ihre strategischen Lieferanten und andere Kernaufgaben konzentrieren können.
Unsere langjährige Erfahrung im Vertragsmanagement verhilft unseren Kunden zu dauerhaft günstigen Konditionen. Sie können sofort auf unser erfahrenes Team von Einkaufsprofis zurückgreifen, die Ihnen mit aktuellstem Marktwissen und den neuesten Anwendungen zur Seite stehen. Anstatt sich lediglich auf die hochpreisigen Produkte in Ihrem Portfolio zu konzentrieren, geht Vendigital einen Schritt weiter: Kleinere, weniger strategische Kategorien werden effektiv bearbeitet.

Resümee

Vendigital ist Spezialist für pragmatische Verbesserungen im Einkauf, die u.a. beinhalten:
- Identifizierung Ihres Verbesserungspotenzials
- Realisierung dieses Potenzials
- Lieferanten-Headhunting
- Ausschreibungsmanagement
- Optimierung von Beschaffungskosten
- anwenderfreundliche Techniken und Technologien, die den Einkauf effektiver machen

Referenzkunden

AL-KO AG; Piller Power Systems; Theo Müller Gruppe; Britax/Römer Kindersitze: Thomas Lung, Operations Director Europe: „ ....mit der Hilfe von Vendigital realisieren wir überdurchschnittliche Einsparungen."

Xcitec GmbH

Kategorien

Software: Dokumentenmanagement/Vertragsmanagement, Lieferantenmanagement, Einkaufscontrolling/Reporting
Beratung/Dienstleistung: Softwareauswahl/Integration/Implementierung

Firmendaten

Name der Firma:	Xcitec GmbH
Anschrift/Straße Nr.:	Einsteinring 22
PLZ, Ort:	85609 Aschheim b. München
Land:	Deutschland
Telefon:	+49 (0)89 930 943-0
Fax:	+49 (0)89 930 943-33
E-Mail:	info@xcitec.de
Homepage (URL):	www.xcitec.de

Kontakt

Ansprechpartner:	Florian Winterstein
Position:	Director Business Development
Telefon:	+49 (0) 89 930 943-0
Fax:	+49 (0) 89 930 943-33
E-Mail:	florian.winterstein@xcitec.de

Firmentyp Software Hersteller

Hauptgeschäftsfelder

Die Xcitec® Standardsoftware unterstützt den strategischen Einkauf bei den folgenden Themen: Lieferantenqualifizierung, Lieferantendatenbank, Master Data Management, Spend Analysis, Vertragsmanagement, Lieferantenbewertung, Lieferantenklassifizierung, Lieferantenentwicklung, Maßnahmencontrolling, Materialgruppenmanagement.

Firmenprofil

Xcitec® ist auf die Erstellung und Implementierung von integrierten Lösungen für den strategischen Einkauf spezialisiert. Die Xcitec® Softwarelösungen unterstützen nachhaltig die Geschäftsprozesse für Supplier Relationship Management (SRM) und professionelles Lieferantenmanagement.

Branchenfokus

Die Xcitec® Softwarelösungen sind branchenübergreifend. Kunden von Xcitec® kommen bspw. aus den Branchen: Maschinenbau, Elektrotechnik, Chemie, Telekommunikation, Textil, Energieerzeuger, Logistikdienstleister etc.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Martin Berr-Sorokin, Uwe Krieger
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	-
Umsatz/letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	über 50
USt-IdNr:	DE812792102
Gründungsjahr:	1999
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Deutschland, München
Ansprechpartner:	-
Zertifizierungen des Unternehmens:	-

Lieferantenmanagement

Die Xcitec® Standardsoftware unterstützt den strategischen Einkauf bei allen wesentlichen Themen:

- Lieferantenqualifizierung
- Lieferantendatenbank
- Vertragsmanagement
- Spend Analysis
- Lieferantenbewertung
- Lieferantenklassifizierung
- Lieferantenentwicklung
- Maßnahmencontrolling
- Master Data Management
- Materialgruppenmanagement
- Einkaufscontrolling

Unsere Lösungen schaffen Transparenz über Ihr unternehmensweites Einkaufsgeschehen, steigern die Leistung Ihrer Lieferanten und Sie fokussieren sich auf die Besten. Sie treffen bessere Entscheidungen, senken Ihre Kosten und optimieren Ihre Einkaufsleistung.

„Bei der Auswahl für eine geeignete Lösung haben wir alle am Markt verfügbaren Optionen geprüft und uns für Xcitec® entschieden. Xcitec® verfügt über eine hohe Fachkompetenz und erfüllt alle Anforderungen, die wir an ein konzernweites Lieferantenmanagement haben."

Jörg Teichmann, Leiter Lieferantenentwicklung, ZF Friedrichshafen AG

Lieferantenqualifizierung

Die Xcitec® Lieferantenqualifizierung unterstützt die Prozesse der Lieferantenregistrierung und -selbstauskunft und ist Basis für die Lieferantendatenbank. Umfassende Recherche- und Vergleichsmöglichkeiten über die Lieferantenprofile unterstützen Ihre Lieferantenauswahl.

Vertragsmanagement

Das Xcitec® Vertragsmanagement gibt einen Überblick über alle im Unternehmen existierenden Verträge mit den wesentlichen Vertragsdaten, Vertragshierarchien und -historien. Such- und Vergleichsfunktionen sowie Erinnerungen für beispielsweise Kündigungstermine und Nachverhandlungen unterstützen bei einem aktiven Vertragsmanagement. Sie optimieren den Nutzungs- bzw. Abdeckungsgrad der Rahmenverträge und schöpfen somit Kostenvorteile durch gute Konditionen aus.

Spend Analysis

Xcitec® Spend Analysis schafft eine ganzheitliche Sicht über das unternehmensweite Einkaufsgeschehen. Kreditorenstammdaten und Materialgruppensysteme der unterschiedlichen ERP-Systeme werden harmonisiert und das gesamte Einkaufsvolumen somit konsolidiert. Dies ermöglicht das Identifizieren von Bündelungspotenzialen und ist Basis für Materialkostensenkung und Einkaufscontrolling.

Lieferantenbewertung

Mit der Xcitec® Lieferantenbewertung bewerten Sie crossfunctional die Leistung der Lieferanten nach Hardfacts bzw. Softfacts und schaffen somit Transparenz über Stärken und Schwächen der Lieferanten. Funktionen wie Delegation, Reverse Rating oder Offline Bewertungen ermöglichen einen pragmatischen Praxiseinsatz. Grafische und tabellarische Analysen unterstützen bei der Auswertung der Bewertungsergebnisse. Diese sind Grundlage für Klassifizierungen, Lieferantenentwicklung und entsprechende Maßnahmen.

Lieferantenklassifizierung

Die Xcitec® Lieferantenklassifizierung kategorisiert bestehende und potenzielle Lieferanten unter Berücksichtigung der Lieferanten- bzw. Warengruppenstrategie. Indikatoren sind bspw. Lieferantenbewertungsergebnisse und die strategische Bedeutung. Die Lieferantenklassifizierung ist Grundlage für die aktive Gestaltung des Lieferantenportfolios, Anwendung von Normstrategien sowie ein nachhaltiges Risikomanagement.

Lieferantenentwicklung

Die Xcitec® Lieferantenentwicklung führt strukturiert durch den Lieferantenoptimierungsprozess. Dabei werden die Ziele des Lieferanten festgelegt, Optimierungsmaßnahmen definiert und Entwicklungsfortschritte kontrolliert. Die Durchführung nach der Six Sigma Methode (DMAICT: define, measure, analyse, improve, controll, transfer) stellt Transparenz und Nachhaltigkeit im Entwicklungsprozess sicher und nutzt etablierte Methodik.

Maßnahmencontrolling

Das Xcitec® Maßnahmencontrolling unterstützt die Planung, Durchführung und Kontrolle von Maßnahmen und Aktivitäten in Optimierungsprojekten. Aktivitäten, Termine und Verantwortlichkeiten werden definiert, Härtegrade nachgehalten sowie Einsparungen prognostiziert und kontrolliert. Durch ein gezieltes Maßnahmencontrolling optimieren Sie die Zusammenarbeit mit Ihren Lieferanten. Sie setzen wirtschaftlich sinnvolle Akzente und schaffen Transparenz über realisierte Kostensenkungen.

"Supplier Performance Management enables us to qualify and rate all strategic suppliers cross-functionally on a regular basis and to derive improvement objectives from the evaluation results, implemented via Six Sigma method."

Peter Stangl, Head of Supplier Performance Management, Vodafone Group

Master Data Management (MDM)

Das Xcitec® Stammdaten Management stellt aktuelle und konsistente Lieferantenstammdaten innerhalb heterogener IT-Systemlandschaften sicher. Dazu werden die zentralen Lieferanteninformationen von Xcitec® vor allem in ERP und Sourcing Systeme verteilt. Ein Qualitätssicherungsprozess stellt sicher, dass die einheitlichen Stammdaten mit den lokalen Kreditorenstämmen übereinstimmen. Die Aktualität, Richtigkeit und Anreicherung der Lieferantenstammdaten, z.B. um Bankinformationen der unterschiedlichen Länder für die Kreditorenwirtschaft, wird durch spezielle Prozesse innerhalb des Xcitec® Stammdaten Management sichergestellt. Selbst der Lieferant kann in diesen regelmäßigen Prozess einbezogen werden, um so die bestmögliche Aktualität und Qualität zu sichern.

Materialgruppenmanagement

Im Xcitec® Materialgruppen Management werden Marktdaten, Informationen zu Technologien, spezifische Lieferanteninformationen, Preisentwicklungen etc. transparent dargestellt. Die Warengruppen- bzw. Materialgruppenstrategien werden festgelegt und dokumentiert, entsprechende Konsequenzen und Maßnahmen abgeleitet. Sowohl den Beteiligten als auch den Einkäufern und operativen Einkaufssystemen stehen diese Informationen zur Verfügung. Somit wird ein konsistentes und zielgerichtetes Handeln sichergestellt.

Lieferantendatenbank

Auf allen vorgenannten Aspekten baut sich die Xcitec® Lieferantendatenbank auf. Diese bietet einen umfassenden Überblick vor allem zu Lieferanten- und Warengruppeninformationen. Diese schaffen Transparenz für unterschiedliche Rollen in der Beschaffung und im gesamten Unternehmen. So wird erreicht, dass die Aktivitäten Ihrer Mitarbeiter einer einheitlichen Zielsetzung Rechnung tragen. Die Xcitec® Lieferantendatenbank ist auch Basis für standardisierte Systemintegrationen zu ERPs, eSourcing- und Katalogmanagementapplikationen, sowie zu LDAP Directories und Portalen.

Dienstleistungen

Wir unterstützen unsere Kunden mit allen Dienstleistungen für eine erfolgreiche Projektrealisierung und den anschließenden Betrieb. Hierzu gehören die fachliche Beratung zu Konzeption, technische Dienstleistungen zur Integration sowie die organisatorische Einführung und Schulung der Xcitec® Softwarelösung im Unternehmen. Ein besonderer Erfolgsfaktor für unsere Projekte ist hierfür unser tiefes einkäuferisches Fach-Know-how in Verbindung mit unserer IT-technischen Expertise.

Systemintegration

Die Softwarelösung wird entsprechend Ihren Anforderungen und den technischen Rahmenbedingungen in die IT-Infrastruktur Ihres Unternehmens integriert. Dies beinhaltet die Anbindung an ERP-, eSourcing-, QS- und EAI-Systeme sowie Data Warehouses. Die Integration in Lieferanten- oder Einkäuferportale genauso wie zu LDAP Directories und Mailsystemen ist standardisiert sichergestellt. Mit diesem Höchstmaß an Integrationsfähigkeit, definierten Schnittstellen sowie dem Einsatz moderner Technologien stellen wir einen reibungslosen Datenaustausch sicher. Die Xcitec® Standardsoftware unterstützt die SAP NetWeaver Architektur. Das bedeutet einen geringen Aufwand und eine hohe Standardisierung bei der Integration in SAP.

„Wir haben uns für die Xcitec® Software als Best-of-Breed Lösung trotz einer SAP IT-Strategie entschieden. Das Xcitec® Lieferantenmanagement liefert uns eine integrierte Plattform, die uns alle Informationen zur Verfügung stellt, um strategische Einkaufsentscheidungen zu treffen."

Regina Krüger, Leiterin Zentraleinkauf, MVV Energie AG

Resümee

7 gute Gründe für Xcitec®

- Praxisbewährte Lösungen – von Einkäufern für Einkäufer
- Bewährte Methodik, in führenden Unternehmen im Einsatz
- Flexible Anpassung an die Geschäftsprozesse
- Vorgehensmodelle zur erfolgreichen Projektrealisierung
- Professionelle Dienstleistungen und fachliche Expertise
- Schnelle Inbetriebnahme und Nutzen der Softwarelösung
- Modularer Systemaufbau und flexible Lizenzierung

Referenzkunden

Führende und internationale Unternehmen setzen die Xcitec® Softwarelösungen für strategischen Einkauf ein: EADS, BASF, Deutsche Post World Net, EDS, GEA Group, Hochtief, Hugo Boss, IBM, RWE, Salzgitter Flachstahl, Siemens, ThyssenKrupp, Vodafone, ZF Friedrichshafen etc.

eProcurement 2.0 – Warum sich eine Investition in eServices schnell auszahlt

Die letzten sieben Jahre haben viele Großunternehmen genutzt, um teilweise massiv in eProcurement, eSourcing oder andere eLösungen zu investieren. Doch der Return on Invest stellte sich in der Regel langsamer als erwartet ein. Der Autor plädiert dafür, nach der Konzentration auf technische Lösungen in der Vergangenheit nun anzufangen, die unausgeschöpften Potenziale im Prozessbereich zu heben.

Wenn in diesen Tagen vom web 2.0 die Rede ist, kennt inzwischen jeder Beispiele für erfolgreiche Communities oder virtuelle Welten. Aber was macht diese Ideen und deren Erfolg aus? Beispielhaft sollen zwei Gedanken hier näher betrachtet werden: 1. das unbedingte Streben nach intuitiver Bedienung und 2. eine flexible Weiterentwicklung fokussiert auf die Bedürfnisse der Kunden.

Hinter 1. steht natürlich kein Selbstzweck, denn es ist unmittelbares Geschäftsmodell, dass sich jeder User intuitiv zurechtfindet und seine Bedürfnisse befriedigt. Der unter 2. genannte Punkt unterstützt den ersten hier nicht als Selbstzweck, sondern in der Regel wird sehr fokussiert an den Bedürfnissen der Nutzer weiterentwickelt. Das merken die Nutzer und werden zu treuen Stammkunden, die ihre Begeisterung multiplizieren und die Nutzung des Systems garantieren, was wiederum weitere direkte oder indirekte Einnahmequellen sichert.

Wenn wir nun auf die (Groß-) Unternehmenswelten in Bezug auf eingeführte eLösungen schauen, so fällt auf, dass sie i.d.R. o.g. Kriterien nur selten entsprechen. Oft wurden und werden sehr starre Software-Kolosse installiert, die auf so genannte Standard- oder Referenzprozesse setzen. Ferner wird der technischen Implementierung nach wie vor höchste Bedeutung beigemessen. Die echten Bedürfnisse des Nutzers stehen selten im Vordergrund.

Transferiert man diese Gedanken im Bereich des eProcurement z.B. auf das Thema Katalogeinkaufssystem, dann fällt auf, dass nach erfolgreicher (technischer) Einführung gern mit Kennzahlen wie Anzahl integrierte Kataloge, angeschlossene Konzernunternehmen, Anzahl Artikel etc. agiert wird. Für den Autor sind diese Kriterien wichtig, zunächst jedoch nur Indikation für die quantitative Ausprägung eines solchen Systems.

Für die Messung des tatsächlichen Erfolges sind viel mehr eine Kombination aus Anzahl der Bestellungen (inkl. deren Entwicklung) und der Prozesszeiten beim Nutzer interessant. Denn es sollte das Ziel sein, mit geringstmöglichem Aufwand das gewünschte Produkt in der für das Unternehmen günstigsten Ausprägung zu bestellen und abzurechnen. Um diesen Komfort und Prozesskonformität sicherzustellen reicht die reine technische Einführung einer Katalogplattform nicht mehr aus.

Vielmehr bedarf es neben intelligenten Verrechnungsmethoden weiterer Services: Einem Katalog-Contentmanagement, welches über die Qualitätssicherung der Kataloge hinaus stetig mit einem Ohr am Kunden ist und deren Bedürfnisse (z.B. Standardwarenkörbe, Top-Produkte, Aktionen) in Abstimmung mit dem Einkauf im Katalog abbildet. Im besten Fall wird das Ganze über ein nutzenzentriertes Bedarfsträgerportal aufbereitet und durch eine Kundenhotline unterstützt. Die Hotline als Sofort-Hilfe, aber auch als Feedbackkanal macht einen ständigen Verbesserungsprozess sowohl in Bezug auf die Services als auch im Sinne der Weiterentwicklung des Systems möglich. Konsequent umgesetzt spüren die Anwender den Verbesserungsprozess und multiplizieren die positive Erfahrung an Kollegen. So werden Widerstände abgebaut und das System am Ende immer stärker genutzt, der geplante ROI erreicht. Auch die zusätzliche Investition in eServices hat sich zügig armortisiert.

Autor: Jan Grothe
Leiter Kundenportal und eServices

Deutsche Bahn AG, Berlin
Tel.: +49 (0)30 297-56605
E-Mail: jan.grothe@bahn.de

Ganzheitliches Supply Chain Management ist für die optimale Ausrichtung aller Wertschöpfungsaktivitäten unerlässlich!

Innovationen in der IT werden zukünftig gleichzusetzen sein mit Innovationen im SCM

Das Supply Chain Management (SCM) wird heute als ein Konzept verstanden, dass das Management unternehmensübergreifender Wertschöpfungsprozesse entlang der Material- und Informationsflüsse in einem Wertschöpfungsnetzwerk unter Nutzung der geeigneten IT zur Aufgabe hat. Der unternehmensübergreifende Wertschöpfungsprozess kann dabei als das wesentliche Charakteristikum des SCM verstanden werden. Es sind der gesamte Prozess von der Herstellung der Grundstoffe bis zur Auslieferung des Produktes beim Endkunden und alle Stufen des Prozesses vom Lieferanten, über den Hersteller, Logistik-Dienstleister bis hin zum Endkunden in die Betrachtung einbezogen. Die zunehmend globale Ausrichtung von Wertschöpfungsprozessen, verbunden mit stärkerem Outsourcing und Konzentration auf Kernkompetenzen, führt in einem evolutorischen Prozess zu einer Tendenz der Bildung netzwerkartiger Strukturen und der Gestaltung globaler Wertschöpfungsnetzwerke, sogenannter Supply Nets.

Die unternehmensübergreifende Ausgestaltung, Planung und Koordination der Netzwerkaktivitäten wird zunehmend als zentrale Aufgabe des SCM wahrgenommen. Diese Aufgaben werden im Sprachgebrauch des SCM als Supply Chain Design, Planning und Execution bezeichnet.

Im Rahmen der Ausgestaltung globaler Supply Nets, mit der das grundsätzliche Leistungspotenzial generiert wird, lassen sich vier Kernaufgaben für das SCM identifizieren:

1. Das SCM muss eine Methode zur Schaffung der notwendigen unternehmensübergreifenden Zusammenarbeit zur Verfügung stellen, da die Zusammenarbeit nicht über das Regelwerk oder die disziplinarischen Möglichkeiten der Organisation gesteuert werden kann. Der Aufbau eines effizienten Kooperationsmanagement gilt demnach als wesentlicher Erfolgsfaktor für das SCM.
2. Der Aufbau einer leistungsfähigen und durchgängigen IT-Infrastruktur bildet sich zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor heraus. Innovationen in der IT werden zukünftig mit Innovationen im SCM gleichzusetzen sein.
3. Prozesse müssen mit allen Partnern innerhalb des Supply Net im Rahmen von Prozessmodellen standardisiert und vereinbart werden.
4. Durch das strategische Netzwerkdesign ist der optimale Ressourceneinsatz für ein Supply Net zu gestalten und zu konfigurieren.

Im Rahmen des Supply Chain Planning wird angestrebt, ausgehend von Marktprognosen einen integrierten Supply Chain Plan für das gesamte Supply Net zu erstellen. IT-gestützte Instrumente wie CPFR oder VMI zeigen deutlich, welche Vorteile eine unternehmensübergreifende Planung bietet.

Die Weiterentwicklung der Supply Chain Execution hin zu echtzeitfähiger und unternehmensübergreifender Prozesstransparenz sowie zur Koordination des gesamten Supply Net ist derzeit sehr stark in der Diskussion. Das Supply Chain Event Management (SCEM) zeigt auch hier, wie eng IT und SCM miteinander verknüpft sind.

Ein ganzheitliches SCM unter Berücksichtigung der zentralen Aufgaben Supply Chain Design, Planning und Execution führt zu einer Optimierung des Supply Net und ist im Zuge der globalen Ausrichtung der Wertschöpfungsaktivitäten unerlässlich.

Autor: Martin Brown
Leiter Supply Chain Management

K+S KALI GmbH
Bertha-von-Suttner Str. 7
34131 Kassel
Tel.: +49 (0) 561 9301-1852
E-Mail: Martin.Brown@kali-gmbh.com

Lieferantenbeziehungen online anbahnen

ePurchasing beginnt schon bei der Lieferantensuche

Mit der Anbahnung von Lieferantenbeziehungen ist es wie mit der Partnersuche. Entweder Mann/Frau macht auf sich aufmerksam und wartet darauf angesprochen zu werden oder er/sie geht aktiv auf mögliche Partner zu. Beide Strategien kombiniert zu verfolgen, verspricht dabei die höchste Trefferwahrscheinlichkeit. Gleiches lässt sich heute für den Einkauf auf globalisierten Märkten sagen.

Im Absatzmarketing wird viel Energie und Geld darauf verwandt, lukrative Kunden zu gewinnen. Um hier mit gleichen Mitteln zu arbeiten, sind Einkäufer aufgefordert, die Instrumente des online Marketing für sich zu gestalten. Sie bauen eine Begehrlichkeit auf und lenken die richtigen Partner auf sich. Zentrales Element für eine erfolgreiche online Beschaffungswerbung ist die eigene, auf Englisch gestaltete, Einkaufshomepage an prominenter Stelle des Unternehmensauftritts. Sie muss aktuelle und wertvolle Inhalte für bestehende und potenzielle Lieferanten bieten. Potenzielle Lieferanten sollten etwas über das Beschaffungsspektrum, die Einkaufsstrategie/-philosophie und den Prozess der Lieferantenqualifizierung erfahren. Diese Informationen beschreiben schon sehr früh die Erwartungshaltung und fungieren als erster Filter. Lieferanten sollten in der Lage sein, sich online zu bewerben, und müssen auch kurzfristig ein Feedback darauf bekommen.

Eine solche Seite muss so gestaltet werden, dass Suchmaschinen sie entsprechend listen. Die Werbung auf online Marktplätzen und Lieferantenregistern erhöht den Bekanntheitsgrad der Einkaufsabteilung. Wenn der Einkauf sich jetzt 24h/7d von der besten Seite zeigt und Lieferanten sich dort bewerben, fehlt noch die Beschaffungsmarktforschung als aktiver Teil der Partnersuche. In diesem Umfeld kann das Internet eine Flut von nützlichen Informationen liefern und gleichzeitig den Blick versperren. Die zentrale Fragestellung der Recherche muss immer lauten: „Wo in seinem Marktumfeld hinterlässt der potenzielle Lieferant seine Spuren?“ Ein strukturiertes Herangehen an die Recherche mittels Checkliste und die Nutzung der richtigen Werkzeuge ist notwendig. Nicht zu vergessen sind persönliche Kontakte zu Marktkennern, die eine intensive Internetrecherche ersetzen können. Gebündelt können im Intranet alle Quellen und Hinweise zugänglich gemacht werden. Verbunden mit persönlichen Schulungen wird verhindert, dass nur einschlägige Quellen bzw. Suchmaschinen aufgesucht werden.

Um die besten Lieferanten in das eigene Netzwerk einzubinden, kann der Einkauf heute online auf sich aufmerksam machen und die globalen Beschaffungsmärkte analysieren. Die gesammelten Daten bieten den Start für den elektronischen Beschaffungsprozess. Hier kann der Einkauf noch einiges von den CRM-Systemen der Vertriebskollegen lernen.

Autor: Michael Scholz

VAILLANT GROUP
Berghauser Str. 40
42859 Remscheid
Tel.: +49 (0)2191 183141
E-Mail: michael.scholz@vaillant.de

Vorsicht vor der AGB-Falle!

AGBs sind sehr schnell unwirksam

Wenn Unternehmen Musterverträge verwenden, die vorformuliert sind, ist stets das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) zu beachten. Denn der Verwender solcher AGB hat den Vorteil, im Vorfeld von konkreten Vertragsverhandlungssituationen Vertragsbedingungen vorzuformulieren, die – sonst würde es wenig Sinn machen – vom Gesetz abweichen und den Vertragspartner entsprechend schlechter stellen. Um ungerechte Resultate zu verhindern, hat der Gesetzgeber ein eigenes AGB-Gesetz geschaffen, das mittlerweile in das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) eingefügt wurde, §§ 305 bis 310 BGB. Das Ziel dieses AGB-Rechts ist es, den Vertragspartner zu schützen. AGB-Gesetzgebung und Rechtsprechung hatten Anfangs den Fokus des privaten Endverbrauchers im Blick, der geschützt werden sollte. Auf B2B-Geschäfte sollte es allenfalls in Grundgedanken Anwendung finden. Dies ist jedoch längst vorbei. Heute ist die Rechtsprechung dazu übergegangen, auch B2B-Verträge weitestgehend an den gesetzlichen Verboten für Verträge mit Endverbrauchern zu messen. Dies ist die sog. „AGB-Falle“, im übrigen ein deutsches Problem: In den meisten Rechtsordnungen der anderen Länder ist die AGB-Inhaltskontrolle im B2B-Verkehr weitaus großzügiger.
Vertragsklauseln stellen AGB dar, wenn sie vorformuliert und für eine Vielzahl von Verträgen aufgestellt wurden; die untere Grenze liegt bei drei Verwendungen, wobei die Absicht entscheidend ist, so dass es ausreicht, wenn eine Klausel erstmalig zum Einsatz kommt.

Weiter muss der Verwender die AGB „stellen“, also seinen Willen begründen, dass die AGB Vertragsbestandteil werden sollen. In der Regel erfolgt dies durch einen Hinweis in der Bestellung oder dem Angebot.

Das Gegenstück zu AGB sind Individualvereinbarungen. Solche liegen vor, wenn die einzelnen Klauseln inhaltlich ernsthaft zur Disposition gestellt werden. Sie müssen „aus“-gehandelt werden, was mehr ist als das bloße „Ver“-handeln. Der Vertragspartner muss tatsächlich und nachweisbar die Chance haben, den Wortlaut der Klauseln zu beeinflussen.

Liegen AGB vor, unterliegen diese einer Inhaltskontrolle. Dies bedeutet, dass sie unwirksam sind, wenn sie von wesentlichen gesetzlichen Grundgedanken abweichen. Diese Wesentlichkeits-Schwelle ist schneller erreicht, als man sich das vorstellen würde. Eigentlich sind nur noch marginale Abweichungen vom Gesetz möglich. Ist eine Klausel AGB-rechtswidrig und damit nichtig, gilt das Gesetz, nicht etwa eine Klausel mit gerade noch zulässigem Inhalt; denn dann würde ein Gericht einem Verwender von AGB, der über das Ziel hinausschießt, bei seiner Vertragsgestaltung helfen.

Bevor also AGB verwendet werden, sollte mit juristischen Beratern abgeklopft werden, ob der Inhalt AGB-fest ist oder nicht, um später nicht ein böses Erwachen in der „AGB-Falle“ zu haben.

Autor: Rechtsanwalt
Dr. Dirk Mecklenbrauck

PETERS Rechtsanwälte
Partnerschaftsgesellschaft
Jan-Wellem-Platz 1
40212 Düsseldorf
Tel.: +49 (0)211 66969570
Fax: +49 (0)211 66969570
E-Mail: mecklenbrauck@peters-legal.com

Prozesscontrolling und Wertschöpfung mit Kennzahlensystemen

Der Weg vom Zahlenfriedhof zur Aussichtsplattform

Allgemein beobachtet man, dass auftrags- und projektgebundenes Processcontrolling mit steigender Tendenz über KPIs (Key Performance Indicators) vorgenommen wird. Zunehmend werden die kontinuierliche, tagesaktuelle Ermittlung und das Reporting solcher prozessorientierter KPIs von den Kunden der Logistikdienstleister als Bestandteil des Auftrages gefordert. Die Matrium GmbH, ein Einkaufs- und Logistikdienstleister, nutzte ein Großprojekt – die weltweite Ersatzteildistribution eines namhaften Kunden – um ein prozessorientiertes Kennzahlensystem mit KPI-Monitor® über die gesamte Supply Chain des Unternehmens zu entwickeln und zu implementieren. Die Wertschöpfung wird nicht über Finanzkennzahlen optimiert. Für diese Aufgabe muss man direkt an die Prozesse. Den notwendigen Überblick bekommt man nur durch exakt abgestimmte Metriken und KPIs.

Ein Dienstleister steht in besonderer Weise in der Pflicht, die Datenflut aus ERP-Systemen, eigenen wie kundenseitigen, so aufzubereiten, dass deren Exaktheit und Verlässlichkeit nicht nur akzeptiert, sondern als konstruktiver Impuls für eine ganzheitliche Prozessoptimierung begriffen wird.

Im o.g. Projekt war die Ermittlung prozessorientierter Kennzahlen schon in den Vertragsverhandlungen durch exakt definierte, prozessabhängige KPIs mit Zielkorridoren vorgelegt. Deren Einhaltung stellt einen Schlüsselfaktor des Auftrages dar. Somit musste schon am Anfang des Projektes darauf geachtet werden, Prozesse, Buchungslogiken und -systeme als Grundvoraussetzungen für die vom Kunden geforderten Metriken zu erfüllen.

Schrittweise wurden Kennzahlensteckbriefe und Pflichtenhefte erstellt und ein definiertes Kennzahlensystem im KPI-Monitor® in Form eines Echtdatenmodells abgebildet und verifiziert.

Will der Dienstleister seinen Kunden echten Mehrwert anbieten, so bedarf es transparenter Prozesse. Gleichrangig daneben steht die korrekte Ermittlung aussagekräftiger Kennzahlen, deren Reporting dem Kunden idealerweise mehr zeigt, als seine eigenen Systeme zu leisten vermögen. Durch die Vielschichtigkeit der Kunden der Matrium GmbH und die große Bandbreite an unterschiedlichen ERP-Systemen lassen sich objektive und den tatsächlichen Prozesszustand repräsentierende Kennzahlen nur ermitteln, wenn die Kundenanbindung über den KPI-Monitor® gelöst ist. Weder Kunde noch Dienstleister verfügen über zu wenig Zahlenmaterial – beide haben meist zuviel.
Fazit: Weg vom Zahlenfriedhof, hin zur Aussichtsplattform! Nicht das „Ob“, sondern das „Wie“ ist entscheidend, weil erfolgsrelevant. Mit dem Einsatz des KPI-Monitor® verfügt die Matrium über entscheidende Vorteile im Prozessablauf: Bereits während des Entstehungsprozesses eines Projektes kann man den Status von Erfolg oder Misserfolg erkennen. Bewährtes zu hinterfragen, führte im o.g. Projekt zu einer objektivierten Prozessbetrachtung mit immensen Transparenzvorteilen für die Matrium und den Kunden.

Wir informieren Sie gern über Projektdetails.

Autor: Helge E. Werner

Matrium GmbH
Landshuter Straße 26,
85716 Unterschleißheim
Tel.: +49 (0)89 31793158
E-Mail: helge-eduard.werner.matrium@eads.com

Ko-Autor: Markus Simmeth
Simmeth System GmbH

Der „perfekte“ Einkäufer

Was sollten Einkäufer heute leisten?

Der „perfekte“ Einkäufer, ist das nur ein Traum? Wie kann dieser Traum Wirklichkeit werden?
Die Anforderungen, die heute auf die Einkäufer zukommen, sind beachtlich. Für viele ist dieser Wandel vergleichbar mit den Veränderungen vom Schriftsetzer zum Online Redakteur.

Weniger als strategischer Einkauf geht nicht mehr. Selbstverständlich ist die gesamte Palette vom Outsourcing Manager bis hin zum Prozess Manager abzudecken, immer proaktiv und voll kundenorientiert.

Ach, wie sehnen sich so manche die guten alten Zeiten zurück, aber heute heißt es: flexibel sein und permanent auf die Anforderungen des Marktes reagieren.

Wer fragt nach den Anforderungen der Einkäufer?

Personalmanager wissen, was Sie für Einkäufer wollen: 1. unternehmerisches Denken und 2. Teamfähigkeit, das sind die Messlatten, über die jeder Kandidat springen sollte, wenn er dann einen qualifizierten Job haben möchte.

Bisher waren ja überwiegend die Mitarbeiter aus dem IT-Bereich diesem ständigen Wandel und der hohen Fluktuation ausgesetzt, und jetzt die Traditionsabteilung Einkauf?!

Wo soll das hinführen?

Vielleicht doch zum perfekten Einkäufer, der nur noch elektronische Ausschreibungen durchführt und den Rest über Kataloge abwickeln lässt und per Auktion verhandelt.

Wir machen Rahmenverträge, und die anderen rufen sie ab, ist doch ganz einfach!

So schaffen wir auch die Berater-Norm von 20 Mio. Umsatz pro Kopf im Einkauf viel leichter.

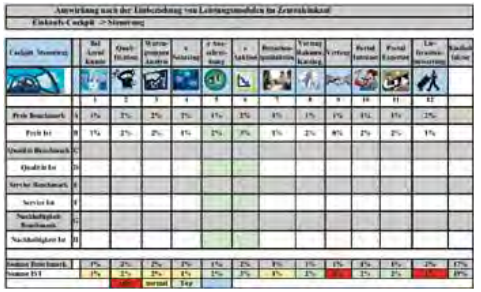
Es sieht so aus, als wenn wir nur Gewinner haben, aber ist der perfekte Einkäufer auf der Strecke geblieben?

Nein, der Einkäufer bildet sich ständig weiter und ein perfekt ausgeklügeltes Schulungsmanagement-System achtet darauf, dass keiner vergessen wird.

Und zum Schluss sitzt der Einkäufer bestens motiviert und ausgebildet in seinem Einkaufscockpit und sucht die Effizienz der Effektivität oder umgekehrt.

Mein Kompliment an alle, die es geschafft haben.

Wir sind noch dabei in kleinen Projektteams, nebenbei, das Unmögliche zu erreichen – den perfekten Einkauf.



Autor: Peter Eggers

Zentraleinkauf Sachgüter und Dienstleistungen
Axel Springer AG
Tel.: +49 (0)40 3472-3609
E-Mail: Peter.Eggers@axelspringer.de

Mehr Transparenz und Effizienz im Veranstaltungsmanagement

Ob Meeting, Messe oder Event: Veranstaltungen sind unverzichtbar für neue Kontakte, die Motivation der Mitarbeiter oder die Aufmerksamkeit bei Kunden. Das wissen Unternehmen, und die Ausgaben für Veranstaltungen nehmen daher weiterhin zu. Der aktuellen AirPlus International Travel Management Study zufolge erwartet ein Drittel der deutschen Unternehmen, dass die Zahl der Tagungen und Kongresse steigen wird – im Vorjahr waren es nur 15 Prozent. Organisiert werden die Meetings, Seminare oder Tagungen allerdings oft von den jeweiligen Fachabteilungen. Dies ist sinnvoll, wird jedoch problematisch, wenn die Ausgaben der einzelnen Abteilungen für ihre Meetings oder Events nirgendwo zusammengeführt werden. Das erschwert die unternehmensweite Steuerung der Veranstaltungs-Organisation: Der Überblick geht verloren, die Auswertungsmöglichkeiten der Ausgaben sind eingeschränkt, und eine Kostenbündelung als Argumentationsgrundlage für Preisverhandlungen ist nicht möglich.

Mit der AirPlus Meeting Solution stellt AirPlus Unternehmen eine innovative und effiziente Lösung zur Planung, Bezahlung und Kontrolle von Meetingausgaben zur Verfügung. Ob Tagung, Workshop, Event oder Kongress: Sämtliche Leistungen können zentral geplant, sicher bezahlt und detailliert ausgewertet werden. Informationen aus der Veranstaltungsorganisation werden so gebündelt und transparent – und helfen beim Sparen.

Hinter der AirPlus Meeting Solution steckt das Know-how von Lufthansa AirPlus, dem führenden internationalen Anbieter von Lösungen für das tägliche Management von Geschäftsreisen. Über 32.000 Firmenkunden setzen bei der Bezahlung und Auswertung ihrer Geschäftsreisen auf den deutschen Marktführer aus dem Lufthansa-Konzern.

Autorin: Claudia Geißler
Director Sales Meeting Solution

Lufthansa AirPlus
Hans-Böckler-Str. 7
63263 Neu-Isenburg
Tel.: +49 (0)6102 204-801
Fax: +49 (0)6102 204-140
E-Mail: cgeissler@airplus.com
www.airplus.com/meetingsolution.de

Stichwortverzeichnis

Sie finden im Verzeichnis neben Stichwörtern aus den Firmenprofilen weitere ergänzende Stichwörter, die von den Unternehmen abgedeckt werden, aber in den Profilen wegen der notwendigen Reduzierung auf das Wesentliche nicht explizit aufgeführt sind.

Abrechnung	American Exp. ***24,25***; FUTURA ***54,55***
Abweichungsanalysen	costdata ***38,39***
Analyse Beschaffungsprozesse	AIS ***16,17***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; newtron ***72,73***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***
Antriebstechnik	ITB ***66,67***; Schuricht ***86,87***
Application Service Providing (ASP)	AIS ***16,17***; Allocation ***20,21***; Ariba ***30,31***; empolis ***46,47***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; ITB ***66,67***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***
Arbeitsschutz	DENIOS ***42,43***; Friedrich Delker ***50,51***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; Schuricht ***86,87***; simple system ***90,91***
Auktion	AIS ***16,17***; Allocation ***20,21***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; REYHER ***82,83***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; Vendigital ***104,105***
Ausschreibung	AIS ***16,17***; Allocation ***20,21***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; Vendigital ***104,105***
Bauwerkserhaltung/Gebäudebetrieb	AIS ***16,17***; FUTURA ***54,55***; REYHER ***82,83***
Bedarfsbündelung	AIS ***16,17***; Allocation ***20,21***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; schweitzer ***88,89***; simple system ***90,91***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Bedarfsplanung	American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; newtron ***72,73***
Bedarfsprognosen	American Exp. ***24,25***; cc-hubwoo ***34,35***; FUTURA ***54,55***; Xcitec ***106,107***
Befestigungsteile	ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; REYHER ***82,83***; simple system ***90,91***
Benchmarking	AIS ***16,17***; American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; SourcingParts ***96,97***; Vendigital ***104,105***
Beratung	AIS ***16,17***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; D&B ***40,41***; empolis ***46,47***; FUTURA ***54,55***; GS1 ***56,57***; ITB ***66,67***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***
Berichtswesen	American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; newtron ***72,73***; schweitzer ***88,89***
Beschaffung A-Artikel	A EINS ***12-15***; Allocation ***20,21***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; costdata ***38,39***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; Vendigital ***104,105***

Beschaffung B-Artikel	A EINS ***12-15***; Allocation ***20,21***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; simple system ***90,91***; Sourcing Management ***94,95***; SourcingParts ***96,97***; Vendigital ***104,105***
Beschaffung C-Artikel	A EINS ***12-15***; Allocation ***20,21***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; DENIOS ***42,43***; e-pro ***48,49***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; Schuricht ***86,87***; schweitzer ***88,89***; simple system ***90,91***; Sourcing Management ***94,95***; SourcingParts ***96,97***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***
Beschaffungsberatung	AIS ***16,17***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; Friedrich Delker ***50,51***; IBX ***62-65***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; REYHER ***82,83***; schweitzer ***88,89***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***
Beschaffungscontrolling	AIS ***16,17***; Allocation ***20,21***; American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; costdata ***38,39***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; schweitzer ***88,89***; simple system ***90,91***; Sourcing Management ***94,95***; Vendigital ***104,105***
Beschaffungsdienstleister	AIS ***16,17***; Allocation ***20,21***; American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; Friedrich Delker ***50,51***; Keller & Kalmbach ***70,71***; schweitzer ***88,89***; Vendigital ***104,105***
Beschaffungsmanagement	AIS ***16,17***; aisys ***18,19***; Allocation ***20,21***; American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***
Bestandscontrolling	BME Akad. ***32,33***; newtron ***72,73***; schweitzer ***88,89***
Bestandsmanagement	AIS ***16,17***; BME Akad. ***32,33***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; schweitzer ***88,89***
Bestandsoptimierung	AIS ***16,17***; apsolut ***26,27***; BME Akad. ***32,33***; e-pro ***48,49***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; REYHER ***82,83***; schweitzer ***88,89***
Bestellabwicklung	aisys ***18,19***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; schweitzer ***88,89***; simple system ***90,91***; Sourcing Management ***94,95***; SourcingParts ***96,97***; UPK ***102,103***
Bestellmanagement	AIS ***16,17***; aisys ***18,19***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; IBX ***62-65***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; schweitzer ***88,89***; simple system ***90,91***; Sourcing Management ***94,95*** ; UPK ***102,103***
Betrieb IT-Infrastruktur	Allocation ***20,21***; Ariba ***30,31***; FUTURA ***54,55***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
Betriebseinrichtung	DENIOS ***42,43***; Friedrich Delker ***50,51***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; simple system ***90,91***
Betriebswirtschaftliche Beratung	A EINS ***12-15***; AIS ***16,17***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; newtron ***72,73***; UPK ***102,103***
BMEcat	apsolut ***26,27***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; DENIOS ***42,43***; empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; Friedrich Delker ***50,51***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; REYHER ***82,83***; Schuricht ***86,87***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***

BMEcat-Katalogerstellung	A EINS ***12-15***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; DENIOS ***42,43***; empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; Friedrich Delker ***50,51***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; REYHER ***82,83***; Schuricht ***86,87***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
Budgetmonitoring u. –controlling	American Exp. ***24,25***; costdata ***38,39***; schweitzer ***88,89***
Bücher	schweitzer ***88,89***; simple system ***90,91***
Bürobedarf	ITB ***66,67***; Schuricht ***86,87***; simple system ***90,91***
Buyside-Kataloge	aisys ***18,19***; Ariba ***30,31***; e-pro ***48,49***; IBX ***62-65***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; prego ***80,81***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
C-Artikel Management	aisys ***18,19***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33*** ; DENIOS ***42,43***; e-pro ***48,49***; Friedrich Delker ***50,51***; IBX ***62-65***; Keller & Kalmbach ***70,71*** ; POOL4TOOL ***78,79***; REYHER ***82,83***; Schuricht ***86,87***; schweitzer ***88,89***; simple system ***90,91***; UPK ***102,103***
Chemikalien	simple system ***90,91***
Collaborative Engineering	AIS ***16,17***; FUTURA ***54,55***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; SupplyOn ***98,99***
Consulting	AIS ***16,17***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; D&B ***40,41***; FUTURA ***54,55***; GS1 ***56,57***; IBX ***62-65***; ITB ***66,67***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; prego ***80,81***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
Contract Management	AIS ***16,17***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; FUTURA ***54,55***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; Sourcing Management ***94,95***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Customer Relationship Management (CRM)	A EINS ***12-15***; American Exp. ***24,25***; cc-hubwoo ***34,35***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***
Cross Media Publishing	empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; ITB ***66,67***; UPK ***102,103***
Database Publishing	empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; ITB ***66,67***; UPK ***102,103***
Datenim- und export	aisys ***18,19***; American Exp. ***24,25***; cc-hubwoo ***34,35***; empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; REYHER ***82,83***; Sourcing Management ***94,95***; SupplyOn ***98,99*** ; UPK ***102,103***
Daten- und Kommunikationstechnik	Schuricht ***86,87***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
Desktop Purchasing	aisys ***18,19***; Ariba ***30,31***; FUTURA ***54,55***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***
Dienstleistung	American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; D&B ***40,41***; empolis ***46,47***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; GS1 ***56,57***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***
Dienstleistungsbeschaffung	AIS ***16,17***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; FUTURA ***54,55***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***
Disposition	Friedrich Delker ***50,51***; Keller & Kalmbach ***70,71***
Dokumentenmanagement	AIS ***16,17***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; empolis ***46,47***; FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; schweitzer ***88,89***; SupplyOn ***98,99***

eCl@ss	apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; DENIOS ***42,43***; empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; REYHER ***82,83***; Schuricht ***86,87***; schweitzer ***88,89***; simple system ***90,91***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
eCollaboration	AIS ***16,17***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; FUTURA ***54,55***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; SupplyOn ***98,99***
Einkaufsberatung	AIS ***16,17***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; D&B ***40,41***; IBX ***62-65***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; REYHER ***82,83***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
Einkaufscontrolling	AIS ***16,17***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; schweitzer ***88,89***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Einkaufsdienstleistungen	AIS ***16,17***; Allocation ***20,21***; American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; D&B ***40,41***; Friedrich Delker ***50,51***; Keller & Kalmbach ***70,71***; REYHER ***82,83***; schweitzer ***88,89*** ; Vendigital ***104,105***
Einkaufsplanung	American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; newtron ***72,73***; schweitzer ***88,89***; UPK ***102,103*** ; Vendigital ***104,105***
Einkaufsreporting	American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; schweitzer ***88,89***; UPK ***102,103*** ; Vendigital ***104,105***
Einkaufsstrategie	AIS ***16,17***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; D&B ***40,41***; Friedrich Delker ***50,51***; IBX ***62-65***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Elektronik	BME Akad. ***32,33***; ITB ***66,67***; Schuricht ***86,87***; simple system ***90,91***
Elektronische Bauelemente	BME Akad. ***32,33***; Schuricht ***86,87***; simple system ***90,91***
Elektronische Beschaffung	A EINS ***12-15***; AIS ***16,17***; aisys ***18,19***; Allocation ***20,21***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; GS1 ***56,57***; IBX ***62-65***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; Schuricht ***86,87***; schweitzer ***88,89***; simple system ***90,91***; Sourcing Management ***94,95***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***
Elektronische Kataloge	A EINS ***12-15***; AIS ***16,17***; aisys ***18,19***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; DENIOS ***42,43***; empolis ***46,47***; Friedrich Delker ***50,51***; GS1 ***56,57***; IBX ***62-65***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; Schuricht ***86,87***; schweitzer ***88,89***; simple system ***90,91***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
Elektronische Rechnungsstellung	apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; Friedrich Delker ***50,51***; GS1 ***56,57***; IBX ***62-65***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; REYHER ***82,83***; Schuricht ***86,87***; schweitzer ***88,89***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***
Elektronischer Marktplatz	AIS ***16,17***; Allocation ***20,21***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; DENIOS ***42,43***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; REYHER ***82,83***; simple system ***90,91***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***
Elektroteile	BME Akad. ***32,33***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; Schuricht ***86,87***; simple system ***90,91***
Elektrowerkzeuge	Friedrich Delker ***50,51***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; Schuricht ***86,87***; simple system ***90,91***
Endproduktcontrolling	costdata ***38,39***
Energie	BME Akad. ***32,33***; FUTURA ***54,55***
eProcurement	A EINS ***12-15***; AIS ***16,17***; aisys ***18,19***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; D&B ***40,41***; DENIOS ***42,43***; e-pro ***48,49***; Friedrich Delker ***50,51***; GS1 ***56,57*** ; IBX ***62-65***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; Schuricht ***86,87***; schweitzer ***88,89***; simple system ***90,91***; Sourcing Management ***94,95***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***
ERP	A EINS ***12-15***; cc-hubwoo ***34,35***; FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; REYHER ***82,83***
ERP-Integration	A EINS ***12-15***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; Sourcing Management ***94,95***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***
ERP-Schnittstellen	A EINS ***12-15***; aisys ***18,19***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; D&B ***40,41***; empolis ***46,47***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***
Ersatzteilmanagement	BME Akad. ***32,33***; empolis ***46,47***
eSolutions	AIS ***16,17***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; Vendigital ***104,105***
eSourcing	AIS ***16,17***; Allocation ***20,21***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; simple system ***90,91***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; Vendigital ***104,105***
ETIM	empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; ITB ***66,67***; UPK ***102,103***
Events	American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; GS1 ***56,57***
Experten im Bereich IT, Engineering, Finance	aisys ***18,19***; apsolut ***26,27***; empolis ***46,47***; Hays ***58,59***; newtron ***72,73***; schweitzer ***88,89***; UPK ***102,103***
Expertensuche	DENIOS ***42,43***; Hays ***58,59***; POOL4TOOL ***78,79***; UPK ***102,103***
Fachinformation	American Exp. ***24,25***; DENIOS ***42,43***; schweitzer ***88,89***
Facility Management	AIS ***16,17***; American Exp. ***24,25***; FUTURA ***54,55***; UPK ***102,103***
Flottengeschäft	BME Akad. ***32,33***
Fuhrparkmanagement	BME Akad. ***32,33***
Gebäudemanagement	AIS ***16,17***; FUTURA ***54,55***
Geschäftsreisenmanagement	American Exp. ***24,25***; BME Akad. ***32,33***
Global Mobility	American Exp. ***24,25***
Global Sourcing	Allocation ***20,21***; American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; D&B ***40,41***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; POOL4TOOL ***78,79***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; Vendigital ***104,105***

Händler	Friedrich Delker ***50,51***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; REYHER ***82,83***; Schuricht ***86,87***; schweitzer ***88,89***; simple system ***90,91***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
Hebezeuge	DENIOS ***42,43***; Friedrich Delker ***50,51***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; simple system ***90,91***
Hersteller	Ariba ***30,31***; DENIOS ***42,43***; FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; Sourcing Management ***94,95***
Hilfs- und Betriebsstoffe	DENIOS ***42,43***; Friedrich Delker ***50,51***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; simple system ***90,91***
Hosting	Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; empolis ***46,47***; FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; POET ***74,75***; prego ***80,81***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***
Hotelbuchungssystem	American Exp. ***24,25***
Hydraulik	ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; simple system ***90,91***
Implementierungssysteme	American Exp. ***24,25***; FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; Vendigital ***104,105***
Industriebedarf	DENIOS ***42,43***; Friedrich Delker ***50,51***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; REYHER ***82,83***; simple system ***90,91***; SourcingParts ***96,97***
Instandhaltung Immobilien	AIS ***16,17***; FUTURA ***54,55***; prego ***80,81***; UPK ***102,103***
Kanban	Friedrich Delker ***50,51***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; POOL4TOOL ***78,79***; REYHER ***82,83***; simple system ***90,91***; SupplyOn ***98,99***
Katalogclearing	ITB ***66,67***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; UPK ***102,103***
Katalog-Distributoren	ITB ***66,67***; Schuricht ***86,87***
Katalogmanagement	A EINS ***12-15***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; DENIOS ***42,43***; empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; Friedrich Delker ***50,51***; IBX ***62-65***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
Katalogkonvertierung	empolis ***46,47***; ITB ***66,67***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; REYHER ***82,83***; UPK ***102,103***
Katalogplattform	aisys ***18,19***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; empolis ***46,47***; Friedrich Delker ***50,51***; IBX ***62-65***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; simple system ***90,91***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
Kennzahlen	American Exp. ***24,25***; BME Akad. ***32,33***; costdata ***38,39***; FUTURA ***54,55***; schweitzer ***88,89***; simple system ***90,91***
Kennzahlencockpit	Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; POOL4TOOL ***78,79***; Sourcing Management ***94,95***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Konfiguratoren	cc-hubwoo ***34,35***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; schweitzer ***88,89***
Konsignationslager	aisys ***18,19***; Friedrich Delker ***50,51***; SupplyOn ***98,99***
Konvertierung	empolis ***46,47***; FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; UPK ***102,103***
Kostenoptimierung	American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; GS1 ***56,57***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; REYHER ***82,83***; schweitzer ***88,89***; simple system ***90,91***; Sourcing Management ***94,95***; SupplyOn ***98,99***; UPK 1***02,103***; Vendigital ***104,105***
Laborbedarf	DENIOS ***42,43***; Schuricht ***86,87***; simple system ***90,91***
Lagerverwaltung	aisys ***18,19***; BME Akad. ***32,33***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; SupplyOn ***98,99***
Leistungsverzeichnis	AIS ***16,17***; Allocation ***20,21***; FUTURA ***54,55***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; Sourcing Management ***94,95***
Lieferantenbewertung	AIS ***16,17***; Allocation ***20,21***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Lieferantendatenbank	AIS ***16,17***; aisys ***18,19***; Allocation ***20,21***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; D&B ***40,41***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Lieferantenentwicklung	Allocation ***20,21***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; FUTURA ***54,55***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Lieferantenmanagement	A EINS ***12-15***; AIS ***16,17***; Allocation ***20,21***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; D&B ***40,41***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; Sourcing Management ***94,95***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Lieferantenportal	Allocation ***20,21***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; simple system ***90,91***; SourcingParts ***96,97***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Lieferantenportfolio	Allocation ***20,21***; American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***; FUTURA ***54,55***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; SourcingParts ***96,97***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Lieferantenqualifizierung	Allocation ***20,21***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; FUTURA ***54,55***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Lieferanten-Qualitätsmanagement	AIS ***16,17***; Allocation ***20,21***; Ariba ***30,31***; FUTURA ***54,55***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; SupplyOn ***98,99***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Lieferlogistik	Friedrich Delker ***50,51***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; REYHER ***82,83***; schweitzer ***88,89***; SupplyOn ***98,99***
Literatur	schweitzer ***88,89***
Literaturverwaltung	schweitzer ***88,89***
Logistik	aisys ***18,19***; BME Akad. ***32,33***; Friedrich Delker ***50,51***; GS1 ***56,57***; Keller & Kalmbach ***70,71***; REYHER ***82,83***; simple system ***90,91***; SupplyOn ***98,99***
Logistikdienstleister	aisys ***18,19***; Friedrich Delker ***50,51***; Keller & Kalmbach ***70,71***; REYHER ***82,83***; simple system ***90,91***
Mailingservice	FUTURA ***54,55***
Managed Service Providing	Ariba ***30,31***; FUTURA ***54,55***; Hays ***58,59***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***
Management Informationssysteme	American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***; costdata ***38,39***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***
Master Data Management	Allocation ***20,21***; cc-hubwoo ***34,35***; D&B ***40,41***; e-pro ***48,49***; GS1 ***56,57***; POOL4TOOL ***78,79***; SupplyOn ***98,99***; Xcitec ***106,107***
Materialgruppenmanagement	BME Akad. ***32,33***; Friedrich Delker ***50,51***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; Xcitec ***106,107***
Maverick Buying Analyse	cc-hubwoo ***34,35***; D&B ***40,41***; schweitzer ***88,89***
Media Asset Management	empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; schweitzer ***88,89***
Messtechnik	Schuricht ***86,87***; simple system ***90,91***
Mietwagen	American Exp. ***24,25***

Multilieferanten-Kataloge	Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; e-pro ***48,49***; Friedrich Delker ***50,51***; ITB ***66,67***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; simple system ***90,91***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
Nutzwertanalyse	American Exp. ***24,25***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***
OCI-Schnittstelle	A EINS ***12-15***; aisys ***18,19***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; empolis ***46,47***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; Schuricht ***86,87***; schweitzer ***88,89***; simple system***90,91***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
Öffentliche Beschaffung	AIS ***16,17***; BME Akad. ***32,33***; FUTURA ***54,55***; prego ***80,81***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
Online-Technologien	AIS ***16,17***; aisys ***18,19***; American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***; DENIOS ***42,43***; empolis ***46,47***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; SourcingParts ***96,97***; UPK ***102,103***
Online Shop	A EINS ***12-15***; aisys ***18,19***; DENIOS ***42,43***; empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; Friedrich Delker ***50,51***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; Schuricht ***86,87***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
Operative Einkaufsabwicklung	apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; Friedrich Delker ***50,51***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
Order Management System	A EINS ***12-15***; aisys ***18,19***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; IBX ***62-65***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
Outsourcing Geschäftsprozesse	American Exp. ***24,25***; cc-hubwoo ***34,35***; Friedrich Delker ***50,51***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; SourcingParts ***96,97***; Vendigital ***104,105***
Personalbeschaffung	Hays ***58,59***
Personaldienstleistung	Hays ***58,59***
Planung Immobilien	AIS ***16,17***; FUTURA ***54,55***
Plattformen	AIS ***16,17***; Allocation ***20,21***; cc-hubwoo ***34,35***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; simple system ***90,91***; Sourcing Management ***94,95***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***
Preisvergleich	A EINS ***12-15***; AIS ***16,17***; American Exp. ***24,25***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; POOL4TOOL ***78,79***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***
Produktentwicklung	American Exp. ***24,25***; FUTURA ***54,55***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; SupplyOn ***98,99***
Product Information Management (PIM)	A EINS ***12-15***; DENIOS ***42,43***; empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; ITB ***66,67***; UPK ***102,103***
Produktionsanalyse	AIS ***16,17***
Produktkataloge (Print)	DENIOS ***42,43***; empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; REYHER ***82,83***; Schuricht ***86,87***; UPK ***102,103***
proficl@ss	empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; Friedrich Delker ***50,51***; ITB ***66,67***; UPK ***102,103***
Project Collaboration	AIS ***16,17***; FUTURA ***54,55***; POOL4TOOL ***78,79***
Prospekte (Print)	empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; UPK ***102,103***
Prozessanalysen	AIS ***16,17***; aisys ***18,19***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; FUTURA ***54,55***; GS1 ***56,57***; newtron ***72,73***; prego ***80,81***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***
Prozessberatung	AIS ***16,17***; aisys ***18,19***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; FUTURA ***54,55***; GS1 ***56,57***; ITB ***66,67***; newtron ***72,73***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***
Qualitätsmanagement	AIS ***16,17***; Allocation ***20,21***; American Exp. ***24,25***; BME Akad. ***32,33***; empolis ***46,47***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; POOL4TOOL ***78,79***; REYHER ***82,83***; SupplyOn ***98,99***
Quality-Data-Exchange (QDX)	POOL4TOOL ***78,79***; SupplyOn ***98,99***
Rahmenverträge	AIS ***16,17***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; newtron ***72,73***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; Vendigital ***104,105***
Real Estate Management	AIS ***16,17***; FUTURA ***54,55***; prego ***80,81***
Rechenzentrum	empolis ***46,47***; UPK ***102,103***
Rechnungskontrolle	American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***; schweitzer ***88,89***
Recht im Einkauf	BME Akad. ***32,33***; schweitzer ***88,89***
Reisekostenabrechnung	American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***
Reklamationsmanagement	Allocation ***20,21***; POOL4TOOL ***78,79***; schweitzer ***88,89***; SupplyOn ***98,99***
RFID	aisys ***18,19***; GS1 ***56,57***; Keller & Kalmbach ***70,71***; schweitzer ***88,89***
Risikomanagement	BME Akad. ***32,33***; D&B ***40,41***
SAP Add on	apsolut ***26,27***; D&B ***40,41***; FUTURA ***54,55***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; schweitzer ***88,89***; SourcingParts ***96,97***
SAP-Integration	A EINS ***12-15***; AIS ***16,17***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; schweitzer ***88,89***; simple system ***90,91***; Sourcing Management ***94,95***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***
SAP-Schnittstelle	A EINS ***12-15***; Allocation ***20,21***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; D&B ***40,41***; empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; Schuricht ***86,87***; schweitzer ***88,89***; simple system***90,91***; Sourcing Management ***94,95***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***
SAP SRM-Beratung	apsolut ***26,27***; cc-hubwoo ***34,35***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; schweitzer ***88,89***
Scanlösung	empolis ***46,47***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; REYHER ***82,83***; simple system ***90,91***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
Schnittstellen zu Vergabesystemen	FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; prego ***80,81***; Sourcing Management ***94,95***; SourcingParts ***96,97***
Schulungen	American Exp. ***24,25***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; DENIOS ***42,43***; empolis ***46,47***; FUTURA ***54,55***; GS1 ***56,57***; ITB ***66,67***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***
Sellside	aisys ***18,19***; empolis ***46,47***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; POET ***74,75***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***
Seminare	American Exp. ***24,25***; BME Akad. ***32,33***; DENIOS ***42,43***; e-pro ***48,49***; FUTURA ***54,55***; GS1 ***56,57***; ITB ***66,67***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***

Softwarehersteller	A EINS ***12-15***; AIS ***16,17***; aisys ***18,19***; Allocation ***20,21***; Ariba ***30,31***; costdata ***38,39***; empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; Sourcing Management ***94,95***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Softwareauswahl	BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; FUTURA ***54,55***; newtron ***72,73***; SupplyOn ***98,99***; Vendigital ***104,105***
Softwareimplementierung	Allocation ***20,21***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; empolis ***46,47***; FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; Sourcing Management ***94,95***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Softwareintegration	Allocation ***20,21***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; costdata ***38,39***; empolis ***46,47***; FUTURA ***54,55***; ITB ***66,67***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Sonstiger Bedarf	BME Akad. ***32,33***; FUTURA ***54,55***; Keller & Kalmbach ***70,71***; simple system ***90,91***; SupplyOn ***98,99***
Sourcing	AIS ***16,17***; Allocation ***20,21***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; D&B ***40,41***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; simple system ***90,91***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; Vendigital ***104,105***
Spend Analysis	American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; D&B ***40,41***; IBX ***62-65***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; SourcingParts ***96,97***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Stammdatenmanagement	Allocation ***20,21***; apsolut ***26,27***; D&B ***40,41***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; GS1 ***56,57***; POOL4TOOL ***78,79***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***; Xcitec ***106,107***
Standards	AIS ***16,17***; cc-hubwoo ***34,35***; empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; FUTURA ***54,55***; GS1 ***56,57***; ITB ***66,67***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; Sourcing Management ***94,95***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***
Statistik	Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; newtron ***72,73***; Sourcing Management ***94,95***; UPK ***102,103***
Strategieberatung	AIS ***16,17***; American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***; newtron ***72,73***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***
Strategischer Einkauf	AIS ***16,17***; Allocation ***20,21***; American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; D&B ***40,41***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Supplier Managed Inventory (SMI)	apsolut ***26,27***; GS1 ***56,57***; POOL4TOOL ***78,79***; SupplyOn ***98,99***
Supply Chain Financing	Vendigital ***104,105***
Supply Chain Management	A EINS ***12-15***; AIS ***16,17***; aisys ***18,19***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; costdata ***38,39***; D&B ***40,41***; Friedrich Delker ***50,51***; GS1 ***56,57***; POOL4TOOL ***78,79***; REYHER ***82,83***; Sourcing Management ***94,95***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***
Supplier Relationship Management (SRM)	Allocation ***20,21***; American Exp. ***24,25***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; D&B ***40,41***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; IBX ***62-65***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; schweitzer ***88,89***; Sourcing Management ***94,95***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Technologische Beratung	apsolut ***26,27***; cc-hubwoo ***34,35***; REYHER ***82,83***; Sourcing Management ***94,95***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***
Terminverfolgung	newtron ***72,73***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***
Tracking/Tracing	apsolut ***26,27***; FUTURA ***54,55***; GS1 ***56,57***; schweitzer ***88,89***; SourcingParts ***96,97***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***; Vendigital ***104,105***
Training	American Exp. ***24,25***; cc-hubwoo ***34,35***; empolis ***46,47***; FUTURA ***54,55***; GS1 ***56,57***; ITB ***66,67***; newtron ***72,73***; Sourcing Management ***94,95***; SupplyOn ***98,99***
Travel Management	American Exp. ***24,25***; BME Akad. ***32,33***
UNSPSC	A EINS ***12-15***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35*** ; D&B ***40,41***; DENIOS ***42,43***; empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; Friedrich Delker ***50,51***; FUTURA ***54,55***; GS1 ***56,57***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; REYHER ***82,83***; Schuricht ***86,87***; schweitzer ***88,89***; UPK ***102,103***
Vendor Managed Inventory (VMI)	GS1 ***56,57***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; REYHER ***82,83***; SupplyOn ***98,99***
Verbindungselemente	ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; REYHER ***82,83***; simple system ***90,91***
Verhandlungsunterstützung	AIS ***16,17***; Allocation ***20,21***; American Exp. ***24,25***; Ariba ***30,31***; costdata ***38,39***; FUTURA ***54,55***; newtron ***72,73***; Vendigital ***104,105***
Vertragsmanagement	Ariba ***30,31***; BME Akad. ***32,33***; cc-hubwoo ***34,35***; FUTURA ***54,55***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; schweitzer ***88,89***; SourcingParts ***96,97***; Vendigital ***104,105***; Xcitec ***106,107***
Warengruppenanalyse	Ariba ***30,31***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; UPK ***102,103*** ; Vendigital ***104,105*** ; Xcitec ***106,107***
Wartungsprodukte	Keller & Kalmbach ***70,71***
WebEDI	aisys ***18,19***; Allocation ***20,21***; apsolut ***26,27***; Ariba ***30,31***; empolis ***46,47***; GS1 ***56,57***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POET ***74,75***; POOL4TOOL ***78,79***; REYHER ***82,83***; schweitzer ***88,89***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***
Webkataloge	A EINS ***12-15***; AIS ***16,17***; Ariba ***30,31***; cc-hubwoo ***34,35***; empolis ***46,47***; e-pro ***48,49***; Friedrich Delker ***50,51***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; newtron ***72,73***; POOL4TOOL ***78,79***; prego ***80,81***; REYHER ***82,83***; Schuricht ***86,87***; schweitzer ***88,89***; UPK ***102,103***
Weiterbildung/Coaching	BME Akad. ***32,33***; costdata ***38,39***; newtron ***72,73***; Sourcing Management ***94,95***; Vendigital ***104,105***
Werbemittel	empolis ***46,47***; ITB ***66,67***
Werkzeuge	Friedrich Delker ***50,51***; ITB ***66,67***; Keller & Kalmbach ***70,71***; Schuricht ***86,87***; simple system ***90,91***; UPK ***102,103***
Wertanalyse	American Exp. ***24,25***; costdata ***38,39***
Zahlungsverkehr	American Exp. ***24,25***; newtron ***72,73***; SupplyOn ***98,99***; UPK ***102,103***
Zeitschriftenbeschaffung und -verwaltung	schweitzer ***88,89***

Branchenfokus Teilnehmer eBusiness Guide 2008

Unternehmen	branchenübergreifende Fokussierung	Banken, Versicherungen	Chemie, Pharma	Dienstleister bei Gebäuden u. techn. Anlagen	Elektro, Elektronik	Energie-, Gas-, Wasserversorgung	Fahrzeugbau u. Zulieferer	Feinmechanik u. optische Erzeugnisse, Büromas.	Gesundheitseinrichtungen	Handel	Hoch- u. Tiefbau	Holz- u. Kunststoffverarbeitung	Informations- u. Kommunikationssysteme EDV	Kunstst., Glas, Keramik u. Gummi	Maschinenbau, Anlagenbau, Stahlverf., Gießerei	Mineralöl, Bergbau, Eisen u. Stahl	Nahrungs- u. Genussmittel	Öffentliche Verwaltungen, Behörden	Recycling, Entsorgung	Schiffs- u. Flugzeugbau	Textil, Leder, Papier	Transport, Logistikdienstleistungen	Universitäten, Hochschulen, Wissenschaft	Unternehmensberatung	Verbände, Kammern, Wirtschaftsorganisationen	Wasch- u. Reinigungsm., Kosmetik	sonstige Branche
A EINS I.T. GmbH										✗															✗		
AIS Management GmbH	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
aisys Advanced Information Systems AG	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Allocation Network Gmbh	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
American Express Int., Inc. / Services	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Apsolut GmbH	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Ariba Deutschland GmbH	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
BME Akademie GmbH	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
cc-hubwoo	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
costdata AG	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
D&B Deutschland	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
DENIOS AG			✗				✗								✗												
empolis GmbH	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
e-pro solutions GmbH	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Friedrich Delker GmbH & Co. KG	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
FUTURA Solutions GmbH			✗	✗		✗					✗	✗		✗	✗	✗		✗	✗			✗					✗
GS 1 Germany GmbH	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Hays AG		✗	✗		✗		✗			✗			✗		✗					✗		✗					
IBX Deutschland GmbH		✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗		✗	✗	✗	✗	✗	✗		✗				✗	✗
ITB-GmbH			✗		✗		✗	✗		✗		✗	✗	✗			✗			✗	✗					✗	✗
Keller & Kalmbach GmbH	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
newtron AG	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
POET AG	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
POOL4TOOL – Selected Services GmbH			✗		✗		✗								✗					✗					✗		
prego services GmbH	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG, F.	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Schuricht Distrelec GmbH			✗	✗	✗	✗	✗	✗			✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗				✗
Schweitzer Sortiment oHG	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
simple system GmbH & Co. KG	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Sourcing Management GmbH						✗					✗			✗	✗						✗						
SourcingParts-MFG.com					✗		✗	✗				✗		✗	✗					✗	✗	✗					
SupplyOn AG					✗		✗								✗						✗						
Unternehmensberatung Peter Kloß GmbH				✗	✗		✗			✗			✗					✗						✗	✗		
Vendigital GmbH	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Xcitec GmbH	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗

Impressum

Herausgeber
BMEnet GmbH

Seit ihrer Gründung 2001 als 100%-ige Tochter des Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. hat sich die BMEnet GmbH als Dienstleistungsunternehmen über die Kernzielgruppe der Verbandsmitglieder hinaus erfolgreich am Markt positioniert und ihr Angebot kontinuierlich ausgebaut.

BMEnet GmbH
Bolongarostraße 82
D-65929 Frankfurt/Main
Tel.: +49 (0)69 30838-340
info@bmenet.de
www.bmenet.de

Redaktion

Andreas Richter

Der Dipl. Betriebswirt (FH) betreut für die BMEnet GmbH die BMEnet Guides, das Benchmark „Effizienz im Einkauf", die BMEnet-Marktübersicht Beschaffung, den regelmäßig erscheinenden BMEnet-Fachnewsletter und bewertet Software mit dem BMEnet-Gütesiegel. Zuvor war er als Produktmanager bei einem Unternehmen der bäurer AG für die Entwicklung von branchenspezifischen eBusiness-Lösungen sowie in leitenden Positionen in Industrie und Verwaltung tätig.

Gestaltung
Stitz+Betz GmbH, Dortmund

www.corporateworld.biz

infohotline +49 01801 CALLCW

Leichter reisen

Lernen Sie modernes Online-Travel-Management kennen

Unser ganzheitliches Konzept

Das komplette Travel-Management
mit dem einfach bedienbaren *Corporate*World Onlineportal und
der *Corporate*World MasterCard, der weltweit gültigen Kreditkarte
für Ihre Geschäftsreise.

Mit dieser Kombination sparen Sie Zeit und gewinnen völlige Kostenkontrolle
– vom Planen, Buchen und Bezahlen bis zum Abrechnen und Auswerten.

Kurzum: Sie kommen profitabler ans Ziel.

Sie finden C-Teile nicht prickelnd? Da müssen wir energisch widersprechen! Als unser Kunde profitieren Sie von …

- Deutschlands breitestem und tiefstem Schraubensortiment
- höchster Versorgungssicherheit bei geringstem Bestellaufwand
- einzigartiger Nachschubflexibilität und Servicefreundlichkeit.

www.reyher.de

REYHER

Wir halten zusammen

Die Dame, die hier gerade ins Auto steigt, erreichen Sie übrigens unter **(0 40) 8 53 63-0. Sie weiß alles über das C-Teile-Management von Reyher.**